

Programa de Desarrollo de Capacidades en Negociación
e Implementación de Acuerdos Comerciales

SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS Y AGRICULTURA

Mecanismos para estabilizar el acceso a los Mercados Internacionales

Juana I. Galván de Tuñón

Especialista Regional en Políticas y Negociaciones Comerciales

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA)
Unidad de Políticas y Negociaciones Comerciales
Región Central

© Instituto Interamericano de Cooperación para la
Agricultura (IICA). 2006

El Instituto promueve el uso justo de este documento.
Se solicita que sea citado apropiadamente cuando
corresponda

Esta publicación también está disponible en formato
electrónico (PDF) en el sitio Web institucional en
www.iica.int.

Galván de Tuñón, Juana I.
Solución de controversias y agricultura: mecanismos
para estabilizar el acceso a los mercados internacionales /
Juana I. Galván de Tuñón. - San José, C.R. : IICA. Unidad de
Políticas y Negociaciones Comerciales, 2005.
84 p. ; 7.5" x 10.5"

ISBN 92-90-39-713-6

1. Comercio internacional 2. Acuerdos comerciales
I. IICA II. Título

AGRIS
E71

DEWEY
382.9

San José, Costa Rica
Abril, 2006

CONTENIDO

PRESENTACIÓN	5
SIGLAS Y ACRÓNIMOS UTILIZADOS	7
INTRODUCCIÓN.....	8
I ¿QUÉ SE CONSIDERA CONTROVERSIA COMERCIAL?	10
A. Diferencias en la interpretación de los acuerdos comerciales y tratados	10
B. Adopción de medidas incompatibles con lo pactado o medidas que anulen o menoscaben los acuerdos	11
C. Incumplimiento de los compromisos adquiridos en virtud de la negociación, firma y ratificación de un Acuerdo Comercial	12
II. ¿CÓMO Y DÓNDE SE PUEDEN SOLUCIONAR LAS CONTROVERSIAS?	14
A. Mecanismo multilateral de solución de controversias comerciales.....	15
B. Mecanismo Regional Centroamericano	24
C. Tratados de Libre Comercio y los mecanismos de solución de controversias.....	32
III. ¿CÓMO EVITAR CONTROVERSIAS COMERCIALES INTERNACIONALES?	37
ANEXO 1	41
EL LITIGIO BANANERO EN EL CONTEXTO DE LOS ACUERDOS DE OMC SUSCRITOS POR LOS PAÍSES LATINOAMERICANOS PRODUCTORES Y LOS PAÍSES IMPORTADORES DE LA FRUTA	
ANEXO 2	45
ALGUNOS CONCEPTOS UTILIZADOS FRECUENTEMENTE EN LA SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS COMERCIALES	
ANEXO 3	54
ENTENDIMIENTO RELATIVO A LAS NORMAS Y PROCEDIMIENTOS POR LOS QUE SE RIGE LA SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS	
BIBLIOGRAFÍA	83
Cuadro 1.....	44
Gráfico 1.....	19
Gráfico 2.....	22
Gráfico 3.....	30
Diagrama 1	18
Diagrama 2	23
Diagrama 3	26
Diagrama 4	27
Diagrama 5	28

PRESENTACIÓN

En un mundo globalizado con crecimiento acelerado del comercio mundial, es innegable la aparición de conflictos y el uso cotidiano de mecanismos de solución de controversias para ventilar las distintas disputas que surgen en los procesos comerciales.

La aparición de países en desarrollo como demandantes así como las controversias derivadas del sector agropecuario y de alimentos, indica la importancia que han tomado en el mundo los mecanismos de solución de controversias. Los casos de diferencias en razón del comercio agrícola, presentan altos grados de complejidad por la naturaleza misma de los fenómenos biológicos y las consecuencias económicas y políticas del sector agropecuario.

Es en este contexto que el IICA, como parte del Programa de desarrollo de las capacidades del recurso humano para la administración y utilización de los acuerdos de libre comercio en la región central, ofrece este documento contribuyendo así, a la reflexión y el aprendizaje de todos aquellos que acepten el reto de utilizar las herramientas básicas y los mecanismos que ofrece todo acuerdo comercial bilateral, plurilateral y multilateral, para llevar a feliz término cualquier proceso de solución de controversias.

Conscientes de que los conflictos comerciales no solo se generan entre los gobiernos, se ha preparado de manera separada otra publicación relativa a la solución de diferencias mercantiles entre privados en virtud de contratos comerciales que amparan sus actividades.

Este trabajo fue preparado por Juana Icela Galván de Tuñón, Especialista Regional en Políticas y Comercio para la región central. Participaron como investigadores el consultor Enrique Andrade Martínez y la estudiante de Maestría Melissa Ugalde Herrera durante su pasantía en el Instituto.

Es nuestro deseo que esta publicación acompañe a los actores públicos y privados del sector agropecuario centroamericano en su labor de prevenir o solucionar aquellas diferencias que les impida progresar, dándoles así la oportunidad de realizar comercio obteniendo el beneficio esperado.

SIGLAS Y ACRÓNIMOS UTILIZADOS

ACP	África, Caribe y Pacífico
ADPIC	Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio. Ver TRIP, por su sigla en inglés
AELC	Asociación Europea de Libre Comercio
AGCS	Acuerdo General sobre Comercio de Servicios
ALCA	Área de Libre Comercio de las Américas
AMF	Acuerdos Multifibras (reemplazado por ATV)
AMSFS	Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias
AMUMA	Acuerdo Multilateral sobre el Medio Ambiente
APEC	Foro de Cooperación Económica de Asia y el Pacífico
ASA	Acuerdo sobre Agricultura
ASEAN	Asociación de Naciones del Sureste Asiático
ATV	Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (Ver AMF)
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
CAC	Consejo Agropecuario Centroamericano
CAFTA-RD	Central American and Dominican Republic Free Trade Agreement (Tratado de Libre Comercio entre Centro América, República Dominicana y Estados Unidos de América)
CARICOM	Caribbean Community (Comunidad del Caribe)
CE	Comunidad Europea
CCI - ITC	Centro de Comercio Internacional - International Trade Centre
CDB	Convenio sobre Biodiversidad Biológica
CCMA	Comité de Comercio y Medio Ambiente
COMIECO	Consejo de Ministros de Integración Económica de Centroamérica
DPI	Derechos de Propiedad Intelectual
ESD	Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias
EVE	Empresas de ventas en el extranjero
GATT	General Agreement on Trade and Tariff. Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
GE	Grupo Especial
IICA	Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura.
INTAL	Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe
ITD	División Integración Comercio y Asuntos Hemisféricos del BID
MCCA	Mercado Común Centro Americano
MEPC	Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales de la OMC
MGA	Medida Global de la Ayuda
MIC	Medida en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio
MSF	Medidas Sanitarias y Fitosanitarias
MSC	Mecanismos de Solución de Controversias
MSCCA	Mecanismos de Solución de Controversias entre Centroamérica
NAMA	Non Agricultural Market Access. Acceso al Mercado de Productos no Agrícolas
OA	Órgano Permanente de Apelación
ODECA	Organización de Estados Centroamericanos
OIC	Organización Internacional de Comercio
OMC	Organización Mundial de Comercio
OMPI	Organización Mundial de la Propiedad Intelectual
OSD	Órgano de Solución de Diferencias
OTC	Obstáculos Técnicos al Comercio
PI	Propiedad Intelectual
SA	Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías
SAC	Solución Alternativas de Controversias
SIECA	Secretaría de Integración Económica Centroamericana
SGP	Sistema Generalizado de Preferencias
TLCAN- NAFTA	Tratado de Libre Comercio de América del Norte - North America Free Trade Agreement
TRIPS (ADPIC)	Agreement on Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights - Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados al Comercio
UE	Unión Europea
UNCTAD- CNUCED	United Nations Conference on Trade and Development. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.
UPOV	Unión Internacional para la Protección de las Obtenciones Vegetales

INTRODUCCIÓN

La integración de la región centroamericana ha tomado un impulso positivo en los últimos dos años debido, en cierto modo, a la necesidad de adecuarse ante los compromisos adquiridos con la negociación y firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, conocido por su siglas en inglés CAFTA-RD.

El resultado ha sido un avance de un 80% en la conformación de la unión aduanera que no se había logrado en las cuatro décadas de existencia del mercado común.

Estos esfuerzos tienen como propósito la búsqueda de mayor nivel de desarrollo por medio de un comercio más libre, que se pone en evidencia con la firma de al menos ocho acuerdos que se han negociado en la región.

La puesta en marcha de los acuerdos, tanto de integración como de los TLC, requiere que la región adecue su institucionalidad para las necesidades de administración y la utilización de los beneficios que pueden significar un mercado más amplio.

El IICA inició, en apoyo a las actividades regionales de integración y apertura de los países centroamericanos, un programa 2004-2005 denominado “Programa de desarrollo de las capacidades del recurso humano para la administración y utilización de los acuerdos de libre comercio”, que ha contemplado varias actividades de capacitación tales como seminarios, pasantías, un manual de temas y acuerdos para la administración y una base de datos con información ordenada sobre los TLC de Centroamérica.

En seguimiento de ese Programa, durante el año 2005 se efectuaron diversos talleres nacionales sobre administración y utilización de los acuerdos, los cuales tenían como objetivo facilitar la ampliación del comercio.

En la práctica del comercio surgen dificultades, trabas y controversias que impiden, limitan o atrasan las operaciones, lo cual da como resultado pérdidas, frustraciones y el consiguiente efecto negativo, contrariamente a lo que se busca con la apertura comercial.

Por ello, durante el 2005 el Programa puso énfasis en la solución de controversias y arbitraje comercial para ayudar a la comunidad agroempresarial a mejorar la forma en que pactan sus operaciones comerciales internacionales y brindándoles claridad sobre las distintas alternativas existentes para solucionar malos entendidos, dificultades e incumplimientos. El propósito es valorar la ética empresarial y la buena fe en los negocios, mantener las buenas relaciones comerciales y hacer

posible el uso del acceso a los mercados que brindan los Acuerdos y Tratados de Libre Comercio.

Como parte de este esfuerzo, se realizó en la Ciudad de Panamá, República de Panamá en junio del 2005, una Conferencia Regional con el auspicio y participación activa del BID/INTAL en la cual se convocó a importantes funcionarios de los gobiernos de Centroamérica y República Dominicana, representantes del sector privado, representantes de la academia, profesionales del derecho y la sociedad civil en general.

En la Conferencia de Panamá expertos de renombre y autoridades en los temas de comercio y solución de controversias comerciales brindaron información relevante y compartieron conocimientos y experiencias sobre la posibilidad real de obtener beneficios del comercio internacional, resolviendo los obstáculos que se presentan por medio de la utilización de los mecanismos multilaterales, regionales y aquellos que contienen los Tratados de Libre Comercio que se han negociado.

La presente publicación complementa las actividades realizadas y ofrece un instrumento de referencia y consulta sobre el tema de Solución de Controversias entre los gobiernos signatarios de acuerdos comerciales. Tiene como objetivo, así mismo, contribuir con el desarrollo de la capacidad del sector público y privado de los países centroamericanos para la solución de las controversias que puedan surgir en el ejercicio del comercio internacional.

Se abordan aquí, de manera resumida y práctica, los distintos mecanismos de solución de controversias comerciales vigentes para la región en la actualidad, de manera tal que se cuente con información útil para disminuir la incidencia de controversias en las operaciones comerciales y facilitar a los técnicos encargados de la administración de los acuerdos la importante tarea que enfrentan.

En respuesta a las preguntas sobre qué se considera una controversia comercial, cómo y dónde se pueden solucionar los problemas que se presenten y cómo evitar esas controversias comerciales, se ha organizado información relevante que fácilmente pueda ser utilizada por el lector. Ello se ha complementado con experiencias, casos, estadísticas y opiniones recopiladas entre distintos expertos y en las ponencias que se expusieron en la Conferencia de Panamá.

I. ¿QUÉ SE CONSIDERA CONTROVERSIA COMERCIAL?

Una controversia comercial implica que las partes que establecen alguna actividad de comercio o los socios en una transacción comercial, no están de acuerdo en algún punto relacionado con las negociaciones previas sobre las condiciones de una operación comercial o de la relación comercial en su conjunto. En la legislación comercial y los acuerdos internacionales se precisa que existe una controversia comercial o diferencia comercial cuando las partes no están de acuerdo en la interpretación de lo que establecieron o consideran que no se está cumpliendo con los compromisos asumidos.

En el Comercio Internacional se identifican principalmente tres causales de diferencias o controversias comerciales derivadas de acuerdos internacionales:

- A. Diferencias en la interpretación de los acuerdos comerciales y tratados
- B. Adopción de medidas incompatibles con lo pactado o de medidas que anulen o menoscaben los acuerdos
- C. Incumplimiento de los compromisos adquiridos en virtud de la negociación, firma y ratificación de un acuerdo comercial.

A. Diferencias en la interpretación de los acuerdos comerciales y tratados

La primera causal guarda relación con los desacuerdos que se dan entre las autoridades encargadas de administrar o poner en práctica los compromisos que contempla el acuerdo comercial. En muchos casos, algunos de los artículos o disposiciones de los acuerdos no son lo suficientemente claros, en otros el significado del compromiso es diferente para cada una de las partes.

Se considera que los desacuerdo en la interpretación son generalmente de buena fe; no obstante, se han observado casos donde no queda claro si la interpretación está sesgada para convertirse en un impedimento o restricción al comercio debido a dificultades en cumplir lo pactado o a intereses de grupos afectados.

Evidentemente, los desacuerdos en la interpretación de los compromisos impiden que éstos se lleven a cabo; se requiere, entonces, la debida aclaración para lograr que se hagan efectivos. De acuerdo con la mayor o menor complejidad de las diferencias que surjan en la interpretación, en otras palabras según sea la diferencia en los puntos de vista, se facilitará o se dificultará su aclaración o solución.

Un ejemplo de diferencia en la interpretación de un acuerdo, es la que se dio entre México y Nicaragua, en el cual este último país solicitó consultas debido a determinadas medidas que impedían la importación de frijoles negros procedentes de Nicaragua. En este caso (que examinaremos en más detalle en el siguiente apartado), además de Nicaragua intervino Canadá, que solicitó la asociación de consultas, por tener un interés comercial en el asunto objeto de la consulta originaria, dado que México es el cuarto mayor socio comercial de Canadá y uno de los principales importadores de frijoles provenientes de ese país.

Tanto Nicaragua como Canadá adujeron que México no estaba haciendo en ese caso una correcta interpretación del Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación de la OMC, aplicables a la asignación de contingentes y a los procedimientos generales de importación.

Al darse diferencias en cuanto a la interpretación de un Acuerdo, los países signatarios pueden verse perjudicados y, por ende, su comercio podría ser afectado.

B. Adopción de medidas incompatibles con lo pactado o medidas que anulen o menoscaban los acuerdos

Si los socios comerciales que han decidido participar en un Acuerdo Comercial adoptan leyes, reglamentos u otras medidas que debiliten o que de alguna forma hagan perder el valor de las ventajas que se buscan en ese Acuerdo, se considera que esas medidas anulan o menoscaban los beneficios del Acuerdo.

Estas medidas también causan el efecto de no cumplir con lo pactado; por lo tanto, generan controversias entre los países socios de los acuerdos y, en muchos casos, se convierten en barreras al comercio que van en sentido opuesto a lo que se busca con lo negociado.

Es muy común que los países tengan diferencias por la adopción de medidas de orden sanitario o de normas técnicas. En estos casos, también se observa que las medidas adoptadas por los países algunas veces responden a intereses legítimos de situaciones que se dan a lo interno y que requieren una solución con nuevos reglamentos o disposiciones; otras veces, son tomadas para proteger sectores o grupos que se consideran afectados por las concesiones hechas en los acuerdos comerciales.

Si un país que ha concedido una desgravación arancelaria a un producto impone posteriormente un impuesto en frontera a ese mismo producto o una tasa de tipo administrativo, por ejemplo, puede considerarse que esto menoscaba o que anula el beneficio otorgado, ya que encarece en vez de abaratar el costo de acceder a ese mercado.

La causal de diferencias o controversias que menoscaban los beneficios de un acuerdo puede ser ilustrada con el caso que resumimos en recuadro a continuación.

México- Determinadas medidas que impiden la importación de frijoles negros procedentes de Nicaragua.¹

Antecedentes del Caso:

20 de marzo de 2003. Solicitud de celebración de consultas presentada por Nicaragua ante el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC, con respecto a determinadas medidas que impiden la importación de frijoles negros procedentes de Nicaragua por parte de México.

Preocupaban en particular a Nicaragua las siguientes medidas:

1. La administración de los procedimientos que figuran en la Norma Oficial Mexicana 006-FITO-951 y la Norma Oficial 028-FITO-952, incluida la negativa de las autoridades mexicanas competentes a facilitar a los importadores el documento que contiene las prescripciones fitosanitarias que es necesario cumplir para importar frijoles negros procedentes de Nicaragua.

¹ www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_status_s.htm

2. El trato más favorable que las autoridades mexicanas competentes, al administrar los procedimientos mencionados, conceden a productos similares originarios de países distintos de Nicaragua.
3. La no publicación de las prescripciones fitosanitarias específicas aplicables a la importación de frijoles negros.
4. La no aplicación de las reglas, requisitos y procedimientos relativos a la licitación para la asignación de contingentes de frijoles negros procedentes de Nicaragua, que incluyen, pero no exclusivamente, la Licitación Pública N° 44/2002 correspondiente al período 2002-2003.

En opinión de Nicaragua, las medidas mencionadas son incompatibles con las obligaciones que corresponden a México. Además, Nicaragua considera que, como consecuencia de las medidas mencionadas, se anulan o menoscaban las ventajas resultantes para ella directa o indirectamente del GATT de 1994, del Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación y del Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.

Por todo lo anterior, Nicaragua solicita que se celebren las consultas lo antes posible con miras a lograr una pronta solución del asunto.

Desde el momento en que Nicaragua presentó la solicitud de consultas (17 marzo de 2003) a México, los Gobiernos de ambos países, apelando a su excelente relación política y comercial, mantuvieron conversaciones periódicas con miras a buscar una solución positiva al asunto que motivó las consultas. Producto de dicha gestión, Nicaragua estimó que sus reclamos fueron debidamente atendidos por las autoridades mexicanas, por lo que retiró formalmente la mencionada solicitud.

C. Incumplimiento de los compromisos adquiridos en virtud de la negociación, firma y ratificación de un Acuerdo Comercial

El incumplimiento de lo pactado por parte de uno de los signatarios de un Acuerdo Comercial es, a todas luces, causa de controversias y hasta de conflictos importantes entre los socios comerciales. Al entrar en negociaciones, se espera que cada una de las partes esté en posición y disposición de cumplir y honrar los compromisos que adquiera; por ello es razonable pensar que los derechos y deberes obtenidos sean reconocidos e implementados sin impedimentos.

Hay aspectos de los acuerdos comerciales en materia de contingentes arancelarios, facilitación del comercio y desgravaciones arancelarias y otras medidas y procedimientos administrativos donde pueden darse este tipo de controversias y que generan la mayoría de los casos que tienen que resolverse después de la entrada en vigor de esos acuerdos.

Exponemos a continuación, a manera de ejemplo, un caso de controversia por una medida fiscal adoptado por un país y considerado por otros socios que implica el incumplimiento de Acuerdos Comerciales de los cuales los interesados son signatarios.

Estados Unidos - Trato fiscal aplicado a las “empresas de ventas en el extranjero”²

Reclamación presentada por las Comunidades Europeas (CE). El 18 de noviembre de 1997 las CE solicitaron la celebración de consultas con los Estados Unidos respecto de los artículos 921 a 927 del Código de Rentas Internas de ese país y las medidas conexas por las que se establecía un trato fiscal especial para las “empresas de ventas en el extranjero” (EVE). Las CE alegaban que esas disposiciones no se apegaban a las obligaciones contraídas por los Estados Unidos y no cumplían con los apartados a) y b) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias y con los artículos 3 y 8 del Acuerdo sobre la Agricultura.

El Grupo Especial constató que, mediante el programa relativo a las EVE, los Estados Unidos habían actuado de manera incompatible con sus obligaciones en virtud del apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, y en virtud del párrafo 3 del artículo 3 del Acuerdo sobre la Agricultura (y, en consecuencia, con sus obligaciones en virtud del artículo 8 de ese Acuerdo).

El Órgano de Apelación:

- confirmó la conclusión del Grupo Especial de que la medida relativa a las EVE constituía una subvención prohibida en el sentido del apartado a) del párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo SMC;
- revocó la constatación del Grupo Especial de que la medida relativa a las EVE suponía “el otorgamiento de una subvención para reducir los costos de comercialización de las exportaciones” de productos agropecuarios en el sentido del apartado d) párrafo 1 del artículo 9 del Acuerdo sobre la Agricultura y, en consecuencia, revocó las constataciones del Grupo Especial de que los Estados Unidos habían actuado de forma incompatible con sus obligaciones dimanantes del párrafo 3 del artículo 3 del Acuerdo sobre la Agricultura;
- consideró que los Estados Unidos había actuado de forma incompatible con las obligaciones que les correspondían en virtud del párrafo 1 del artículo 10 y el artículo 8 del Acuerdo sobre la Agricultura al aplicar subvenciones a la exportación, a través de la medida relativa a las EVE, en una forma que daba lugar, o que amenazaba dar lugar, a una elusión de sus compromisos en materia de subvenciones a la exportación con respecto a productos agropecuarios;

² Extraído del documento “Solución de diferencias en la OMC: principales casos agrícolas” (partes relevantes de los documentos WT/DS/OV/23 y 24), presentado por S. Marchese en la Conferencia de Panamá, Julio 2005

- asimismo, hizo hincapié en que su resolución no indicaba que un Miembro debiera preferir un tipo de sistema fiscal a otro para actuar en forma compatible con las obligaciones que le correspondían en el marco de la OMC.

Este caso ha seguido un proceso de solución desde entonces sin una solución definitiva debido a que las partes no han llegado a un acuerdo sobre cómo cumplir con los compromisos adquiridos.

Como sucedía con la causal que revisamos anteriormente, el incumplimiento da como resultado el no poder obtener beneficios de acceso a mercados y facilitación de comercio, de manera que para lograr los objetivos de los Acuerdos es necesario cumplir fielmente con lo pactado y disponerse a llevar una buena administración de las acciones que tienen que darse.

Es importante señalar que los Acuerdos Comerciales llevan implícito una legalización del marco donde se darán las relaciones comerciales, por lo cual el país que los asume debe estar preparado para su cumplimiento. En muchos casos esto es difícil de lograr y toma más tiempo a los países con menos recursos reforzar sus sistemas institucionales y legales para que correspondan con los nuevos compromisos adquiridos.

En el caso de los países en desarrollo, se observa adicionalmente la necesidad de desarrollar capacidad en nuevos temas relacionados con el comercio que facilite una efectiva negociación, interpretación, aplicación y seguimiento del marco normativo acordado. Cuando esto no es posible, se dan las condiciones para que haya mayores casos de controversias en virtud de los Acuerdos Comerciales.

No obstante lo anterior, se ha observado la incidencia frecuente de controversias generadas por países desarrollados en los cuales se asume que tienen la capacidad de cumplimiento de los Acuerdos. En estos casos, otras son las causas de dichas controversias; tienen que ver más con las políticas que aplican los países en relación a sus sectores productivos y que de alguna forma afectan el comercio con otros países.

Nos hemos referido al significado de las controversias generadas por los países en virtud de Acuerdos Comerciales y sus causas más comunes; sin embargo, también existen controversias surgidas entre las partes privadas que hacen comercio. A estas también se puede aplicar el mismo concepto de controversias que anotamos en los primeros párrafos, no así en cuanto a las causas que, generalmente, se deben a desacuerdo en la interpretación de los contratos o en su incumplimiento. Como hemos anotado en la Presentación de este documento, las controversias entre partes privadas se verán en otra publicación específica sobre ese tema.

II. ¿CÓMO Y DÓNDE SE PUEDEN SOLUCIONAR LAS CONTROVERSIAS?

Hemos visto que las relaciones de comercio y las distintas sensibilidades de los países dan lugar a diferencias que pueden derivar en impedimentos al comercio, con el

consecuente perjuicio para todas las partes. Con el objetivo de que los mercados estén abiertos al comercio y que el acceso a ellos no sea perturbado sino facilitado, gran parte de los Estados legalmente reconocidos han suscrito uno o más acuerdos comerciales en distintos niveles.

Los Acuerdos del GATT que hoy forman parte de la base jurídica de la Organización Mundial del Comercio (OMC), los Tratados de integración regional y subregionales que crean áreas de libre comercio y los Tratados y Acuerdos bilaterales entre los países han contemplado una serie de normas, procedimientos y disposiciones que buscan garantizar el cumplimiento de los derechos y obligaciones que se pactan en estos Acuerdos.

El conjunto de normas que se conocen comúnmente como mecanismos, describen los procedimientos a seguir para la solución justa, imparcial y rápida de los desacuerdos o diferencias que se derivan de la aplicación del marco regulatorio pactado por los países que participan de los Acuerdos o Tratados.

Como afirma Jaime Granado, del BID, los Mecanismos de Solución de Controversia (MSC) son factor de éxito de las relaciones comerciales y de inversión, al contribuir a la seguridad jurídica, transparencia y credibilidad de los acuerdos.³ Así mismo constituyen un factor de apoyo de las reformas económicas internas en el mundo en desarrollo y permiten que los países puedan percibir los beneficios de la apertura de sus mercados regulada mediante acuerdos.

Se cuenta en la actualidad con varios enfoques y modalidades de MSC que agruparemos aquí en tres niveles:

- A. Mecanismo multilateral de solución de controversias comerciales
- B. Mecanismos regionales
- C. Mecanismos negociados en los Tratados de Libre Comercio

En el primer nivel, nos referimos al Entendimiento Relativo a las Normas y Procedimientos por los que se rige la Solución de Diferencias (ESD) en la OMC y que forman parte de los acuerdos del GATT resultantes de la Ronda de Uruguay.

De los mecanismos regionales existentes examinaremos en este documento el Mecanismo de Solución de Controversias Comerciales entre Centroamérica; luego veremos los MSC contemplados en varios acuerdos comerciales de los cuales los países centroamericanos son partes signatarias.

A. Mecanismo multilateral de solución de controversias comerciales

Los países miembros de la OMC han suscrito, como parte de sus compromisos, el ESD para la solución de las controversias que surjan en relación con sus derechos y obligaciones emanadas del Acuerdo por el que se establece esta organización.

³ J.Granados, *Conferencia Solución de Controversias Comerciales Internacionales: Enfoques multilaterales y regionales. Seminario BID/INTAL-IICA "Solución de Controversias y Agricultura: herramientas para estabilizar el acceso a los mercados"*. Ciudad de Panamá, 23 de Junio de 2005. Ver en Infoagro.net/comercio.

El ESD establece la utilización de este mecanismo para los compromisos contemplados en los siguientes acuerdos:

- Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio
- Acuerdos Comerciales Multilaterales. Estos son;
 - Acuerdos sobre el Comercio de Mercancías (Incluye el Acuerdo sobre Agricultura y el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias)
 - Acuerdo sobre el Comercio de Servicios
 - Acuerdo sobre los aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio
- Acuerdos Plurilaterales
 - Acuerdo sobre comercio de Aeronaves Civiles
 - Acuerdo Internacional de los Productos Lácteos
 - Acuerdo Internacional de la Carne de Bovino

En el caso del Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (AMSFS), en su artículo 11 se establece que se aplicará el ESD, salvo en las que se planteen cuestiones científicas o técnicas, en cuyo caso el grupo especial deberá pedir asesoramiento a expertos.

Como acuerdo abarcado por el ESD, el Acuerdo sobre Agricultura (ASA) se apoya en éste para garantizar su cumplimiento y hacer valer los derechos adquiridos por los Miembros. Se considera que el ESD es de aplicación obligatoria para los Miembros y garantiza el acceso de cada uno de ellos al procedimiento que se establece.

Esto último busca ofrecer un equilibrio entre los países grandes y económicamente fuertes y los países pequeños o en desarrollo, cuando se trata de exigir el cumplimiento de lo acordado por medio de las normas y procedimientos establecidos; se evitan así acciones unilaterales.

A medida que los miembros de la OMC han incrementado el uso del MSC, éste ha cobrado mayor fuerza y credibilidad, lo que se refleja en los demás mecanismos para los cuales es un referente y una alternativa siempre presente.

En el MSC de la OMC sólo pueden participar los gobiernos de los Estados Miembros, que pueden hacerlo a título de partes en la controversia o de terceros con interés en los asuntos que la generan. La Secretaría de la OMC, los países que gozan de la calidad de observador en la Organización, otras organizaciones internacionales y los gobiernos regionales o locales no están facultados para iniciar procedimientos de solución de diferencias en la OMC.

Administración del MSC de la OMC

El ESD establece el Órgano de Solución de Diferencias (OSD) como administrador de todo el mecanismo, de sus normas y procedimientos, incluidas las consultas y disposiciones de los acuerdos abarcados, salvo que digan lo contrario. Este órgano, que está formado por todos los miembros de la OMC, está facultado para establecer Grupos Especiales (GE), que se encargan de las primeras etapas del proceso. Estos grupos generalmente están conformados por 3 a 5 expertos en los temas pertinentes a la controversia de la que se trate.

Establece también la conformación del Órgano de Apelación (OA), ante el cual, como indica su nombre, los miembros podrán apelar las recomendaciones de los Grupos Especiales. Este órgano lo conforman 7 integrantes nombrados por el OSD con mandatos de 4 años y pueden ser reelegidos por un periodo igual adicional; son personas de reconocido prestigio y competencia en derecho comercial internacional. Se considera que el OA debe ser representativo en términos generales de la composición geográfica de la OMC.

Las funciones del OSD son:

- Establecer el GE
- Adoptar el Informe
- Vigilar su cumplimiento
- Autorizar la suspensión de concesiones

Las decisiones en el OSD se toman por lo que se conoce como consenso negativo; es decir, se considera adoptada una decisión cuando ningún Miembro presente en la reunión respectiva se oponga formalmente a ella.⁴

El trabajo de la administración del MSC de la OMC es apoyado por la Secretaría de esta Organización, brindándole el soporte institucional que se requiere para el trabajo de los GE y del OA. También se ofrece asesoría sobre el mecanismo a los miembros y se mantiene la información pública sobre los casos atendidos.

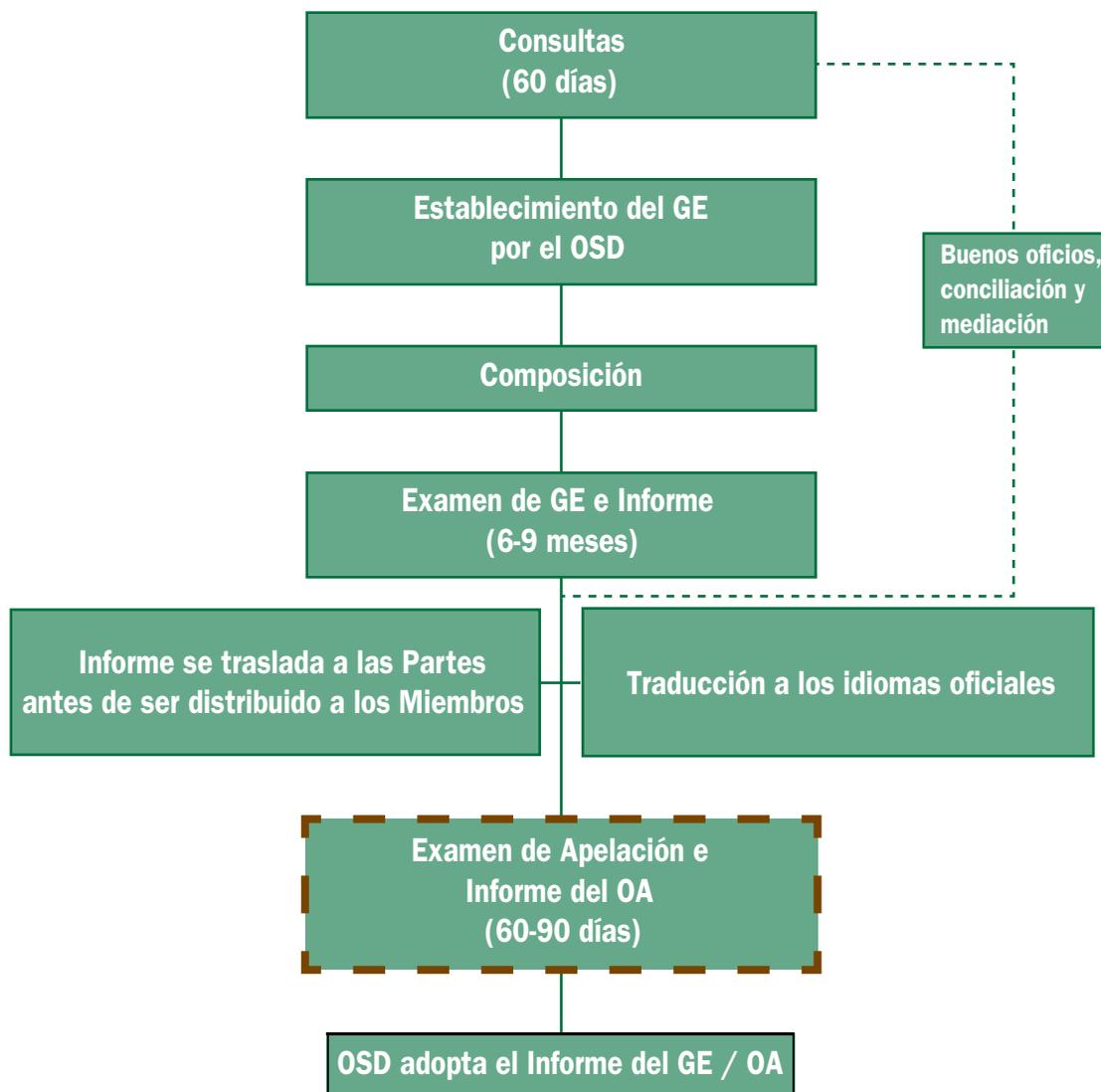
Etapas del Mecanismo de Solución de Diferencias

En el Diagrama 1 se observa el proceso que siguen las controversias llevadas ante el MSC de la OMC.

⁴ Artículo 2.4 del ESD.

Diagrama 1

Solución de Diferentes en la OMC: Etapas Principales⁵



⁵ Diagrama presentado en la Conferencia de Panamá, por S. Marchese. Ver presentación completa en Infoagro.net/comercio.

En resumen, las principales etapas del Mecanismo son las siguientes:

1. Consultas

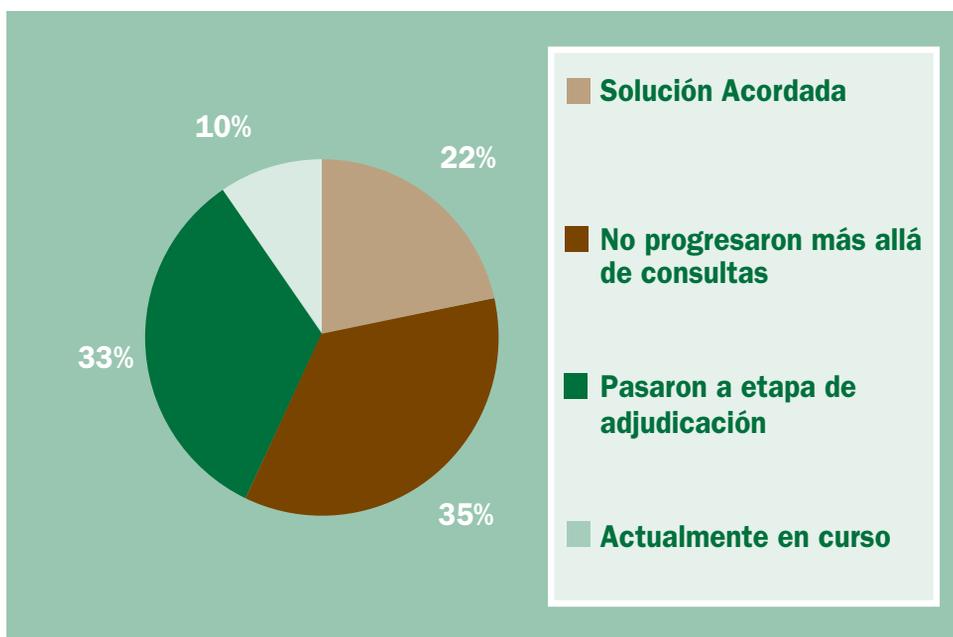
La Parte que se considera afectada solicita consultas con la otra Parte y tienen 60 días para las mismas, en las cuales se incluyen las debidas notificaciones y reuniones para tratar de resolver las diferencias. En esta etapa pueden participar uno o más miembros que se consideren afectados y se realiza con la más estricta confidencialidad, sin intervención de los órganos ni de la Secretaría de la OMC. No obstante, la solicitud de consultas es dirigida al país miembro “demandado” con copia al OSD, es decir a todos los miembros, como documento oficial y a los Comités con los que se relacionen las diferencias.

Es importante que en la solicitud de consultas la Parte solicitante incluya claramente las razones en que se basa, el hecho o las medidas que generan la controversia y el o los fundamentos jurídicos de la reclamación.

Durante los 10 primeros días después de la distribución de la notificación de consultas, un país Miembro que se considere que tiene un “interés sustancial” puede solicitar su asociación en condición de tercero. Esta solicitud también tiene que ser notificada al OSD.

La OMC reportó desde su fundación, en 1995, hasta el primer semestre del 2005 más de 325 solicitudes de consultas. Muchas de ellas (alrededor del 57%) han sido resueltas o no progresaron mas allá de las consultas entre las partes, sin necesidad de pasar a otras fases del proceso, como lo ilustra el gráfico 1.

Gráfico 1
Solicitudes de Consultas en la OMC



Fuente: OMC 2005.

2. Grupo Especial

En el caso de que pasen los 60 días establecidos y las partes no logren llegar a un acuerdo que solucione la controversia o si pasan 10 días de haber recibido la solicitud de consulta y la parte demandada no contesta, el o los afectados pueden solicitar al OSD que establezca un grupo especial por medio de una nota al Presidente del Órgano. Copia de la solicitud se enviará al demandado y, de igual forma que con la solicitud de consulta, se emitirá copia a todos los Miembros como documento oficial.

En los siguientes 20 días se define el grupo; de no ser así, puede pedirse al Director General de la OMC que designe a los integrantes. El Director General tiene a su vez 10 días para hacerlo. Si la reclamación la conforman varios reclamantes, se puede establecer más de un grupo con los mismos integrantes.

La Secretaría de la OMC mantiene una lista indicativa de personas, funcionarios gubernamentales o no, de la cual pueden elegirse los integrantes de los grupos especiales, aunque también pueden considerarse otros nombres. El artículo 8 del ESD se refiere a la forma en que se seleccionarán y las condiciones de los integrantes de los GE.

La Secretaría propone los candidatos para integrar el grupo especial a las partes en la diferencia. Los candidatos deben poseer un determinado nivel de experiencia y han de ser independientes.

Cuando la diferencia se produce entre un país en desarrollo y un país desarrollado; el grupo especial, previa solicitud del país en desarrollo Miembro, deberá incluir por lo menos a un integrante que sea nacional de un país en desarrollo Miembro. Cuando la Secretaría propone candidatos calificados para los grupos especiales, las partes no deben oponerse a esas candidaturas, “salvo por razones imperiosas”.⁶

A los Miembros les está prohibido dar instrucciones a los integrantes de los grupos especiales o influirlos con respecto a los asuntos que tienen que atender.

Los grupos especiales realizarán su trabajo de acuerdo con el procedimiento que se encuentra detallado paso por paso y con determinación de tiempos en el Apéndice 3 del ESD. A continuación explicamos resumidamente dicho procedimiento.

- **Antes de la primera audiencia:** cada parte en la diferencia expone sus argumentos, por escrito, al grupo especial.
- **Primera audiencia:** el país reclamante y la parte demandada exponen sus argumentos al menos en dos reuniones. Los terceros que hayan anunciado su interés en la diferencia también celebrarán reunión con el GE al menos en una reunión.
- **Réplicas:** Durante estas reuniones los países afectados presentan réplicas por escrito y exponen verbalmente sus argumentos.
- **Grupo Consultivo de Expertos:** cuando una parte en diferencia plantea cuestiones de carácter científico o técnico, el grupo especial puede consultar a expertos o designar un grupo consultivo de expertos para que prepare un informe al respecto.

⁶ El ESD se refiere a este aspecto en el artículo 8 acápite 6. Sin embargo no define lo que se considera razones imperiosas.

- **Proyecto inicial:** el grupo especial da traslado de los capítulos expositivos de su informe (hechos y argumentación) a ambas partes en la diferencia y les da un plazo de dos semanas para formular observaciones. En este informe no se incluyen las constataciones y conclusiones.
- **Informe provisional:** a continuación, el grupo especial da traslado de un informe provisional (en el que se incluyen sus constataciones y conclusiones) a ambas partes y les da un plazo de una semana para que soliciten un reexamen.
- **Reexamen:** el período de reexamen no debe exceder de dos semanas. Durante ese tiempo, el grupo especial puede celebrar nuevas reuniones con las dos partes en la diferencia.
- **Informe definitivo:** se envía el informe definitivo a las partes en la diferencia y, tres semanas más tarde, se distribuye a todos los Miembros de la OMC. Si el grupo especial decide que la medida comercial objeto de la diferencia constituye una infracción de un Acuerdo de la OMC o un incumplimiento de una obligación dimanante de las disposiciones de la OMC, recomienda que se ponga en conformidad con dichas disposiciones. El grupo especial puede sugerir la manera en que podría hacerse.
- Transcurridos 60 días, el informe se convierte en una resolución o recomendación del Órgano de Solución de Diferencias, salvo que se rechace por consenso.

Durante las etapas de consulta y del trabajo de los GE pueden darse la intervención de otros medios de solución entre las partes, conocidos como buenos oficios, conciliación y mediación, en cualquier momento, incluso paralelamente. Si estos esfuerzos tienen éxito se suspende la vía del MSC en la que se encuentre.

3. Apelaciones

Cualesquiera de las dos partes en la diferencia pueden apelar contra la resolución del grupo especial. En algunos casos lo hacen ambas. Las apelaciones deben basarse en cuestiones de derecho, por ejemplo, una interpretación jurídica; no es posible examinar de nuevo las pruebas existentes ni examinar nuevas cuestiones. Cada apelación es examinada por tres miembros del Órgano Permanente de Apelación (OA).

El procedimiento en la etapa de apelación es muy sencillo y básicamente sigue los siguientes pasos:

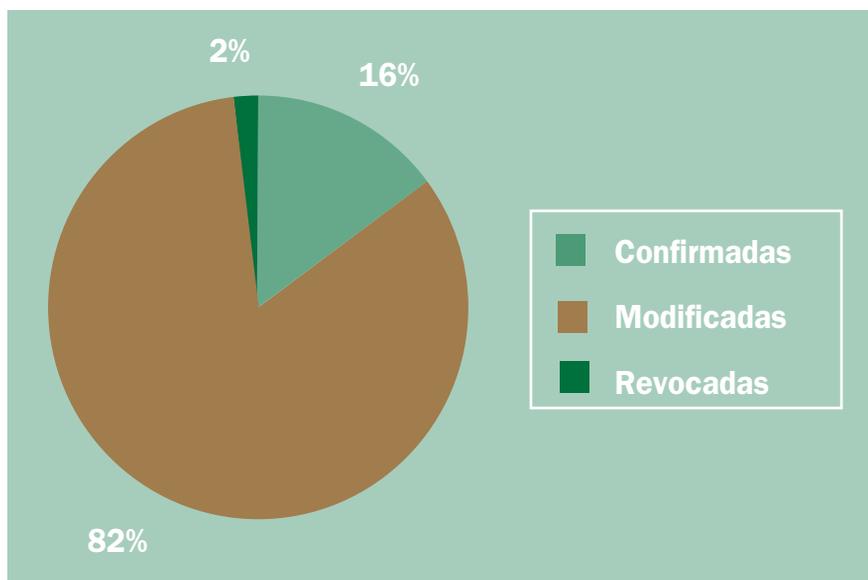
- Anuncio de apelación
- Presentación de escritos
- Audiencia
- Intercambio de opiniones
- Distribución del informe

La apelación puede dar lugar a la confirmación, modificación o revocación de las constataciones y conclusiones jurídicas del grupo especial. Normalmente, la duración

del procedimiento de apelación no deberá ser superior a 60 días y en ningún caso excederá de 90 días. El Órgano de Solución de Diferencias tiene que aceptar o rechazar el informe del examen en apelación en un plazo de 30 días; únicamente puede rechazarlo por consenso.

La experiencia ha sido que alrededor del 60 % de los informes de los GE son apelados. Estos casos duran en promedio 88 días durante los exámenes en apelación.

Gráfico 2
Resultados de los exámenes en apelación



Fuente: OMC 2005.

4. Resoluciones finales

Parte importante del MSC de la OMC es el cumplimiento de las recomendaciones o resoluciones, ya que, incluso una vez decidido el caso, hay que dar cumplimiento a lo recomendado; de no ser así se expondría a la imposición de sanciones comerciales. La cuestión prioritaria en esta etapa es que el “demandado” perdedor ponga su política en conformidad con la resolución o recomendación. En el ESD se hace énfasis en que “para asegurar la eficaz solución de las diferencias en beneficio de todos los miembros, es esencial el pronto cumplimiento de las recomendaciones o resoluciones del OSD”

Si el país objeto de la reclamación pierde, debe seguir las recomendaciones formuladas en el informe del Grupo Especial o del Órgano de Apelación. Debe manifestar su intención de hacerlo en una reunión del Órgano de Solución de Diferencias que ha de celebrarse dentro de los 30 días siguientes a la adopción del informe, de conformidad con los pasos que se pueden ver en el siguiente diagrama.

Diagrama 2 Cumplimiento



Fuente: S. Marchese. OMC. 2005

En caso de que no sea factible cumplir inmediatamente las recomendaciones y resoluciones, se dará al miembro afectado un “plazo prudencial” para hacerlo. Si no adopta las medidas oportunas dentro de ese plazo, tendrá que entablar negociaciones con el país reclamante (o los países reclamantes) para establecer una compensación mutuamente aceptable: por ejemplo, reducciones arancelarias en esferas de especial interés para la parte reclamante.

Si transcurridos 20 días no se ha convenido en una compensación satisfactoria, la parte reclamante podrá pedir la autorización del Órgano de Solución de Diferencias para imponer sanciones comerciales limitadas (“suspender la aplicación de concesiones u obligaciones”) con respecto a la otra parte. El Órgano de Solución de Diferencias deberá otorgar esa autorización dentro de los 30 días siguientes a la expiración del “plazo prudencial”, a menos que se decida por consenso desestimar la petición.

En principio, las sanciones deben imponerse en el mismo sector en que haya surgido la diferencia. Si ello resulta impracticable o ineficaz, podrán imponerse en un sector diferente en el marco del mismo acuerdo. Si también esto es impracticable o ineficaz, y las circunstancias son suficientemente graves, podrán adoptarse medidas en el marco de otro acuerdo.

El objetivo perseguido es reducir al mínimo la posibilidad de que se adopten medidas que tengan efectos en sectores no relacionados con la diferencia y procurar, al mismo tiempo, que las medidas sean eficaces. En cualquier caso, el Órgano de Solución de Diferencias vigila la manera en que se cumplen las resoluciones adoptadas. Todo caso pendiente permanece en su orden del día hasta que se resuelva la cuestión.

El MSC de la OMC ha sido hasta ahora el corazón del sistema multilateral de reglamentación y facilitación del comercio que representa ese organismo. Este mecanismo provee de estabilidad y, como dijéramos anteriormente, da credibilidad no solo a la Organización sino a los acuerdos que se tomen al amparo de ella.

Reproducimos en el siguiente párrafo las palabras del Secretario General de la OMC durante su discurso en la inauguración del sexto periodo de sesiones de la Reunión Ministerial de la OMC en Hong Kong el 13 de diciembre del 2005, que expresan claramente el significado del mecanismo multilateral de solución de controversias para los 148 países que a la fecha conforman esta organización.

“Son ustedes herederos de casi 60 años de tradición de negociaciones comerciales, de una considerable serie de normas y decisiones, y de un impresionante cuerpo de interpretaciones jurídicas. Han heredado también una máquina bien engrasada que supervisa y garantiza la aplicación de un sistema equilibrado de derechos y obligaciones. Pueden estar orgullosos con toda razón de los logros alcanzados por su empresa colectiva. Esto por lo que respecta al pasado.

La situación actual es algo más heterogénea. De un lado, las actividades cotidianas y las actividades de solución de diferencias están funcionando relativamente bien. Aunque el número de diferencias ha aumentado considerablemente, la mayoría de las decisiones son respetadas y aplicadas sin recurrir a la retorsión, lo que avala la credibilidad del mecanismo de solución de diferencias. Sólo un número reducido de las más de 300 diferencias que se han sometido a la OMC desde su creación en 1995 están aún pendientes de solución”⁷

La experiencia obtenida durante el funcionamiento del GATT ha sido heredada y mejorada en el ESD y en la aplicación que se le da en la actualidad. Aún quedan reclamos y propuestas de mejoras que resolver; sin embargo, ante una situación en la que el poder unilateral sea el que prime, los países han podido aprovechar cada vez más el imperio de la ley y de la buena fe de lo pactado en beneficio del comercio internacional.

B. Mecanismo Regional Centroamericano

La Integración Económica Centroamericana está regulada por tratados internacionales, reglamentos derivados de los tratados y decisiones de los órganos regionales; todos en conjunto conforman su marco jurídico.

El Mecanismo de Solución de Controversias Comerciales entre Centroamérica (MSCC), establece un sistema cuya utilización permite evitar o detener la violación de las normas de los instrumentos jurídicos de la integración económica y la reparación de los daños que su violación pueda causar, lo cual procura fortalecer y acelerar el proceso de integración económica de la región al proteger el comercio intrarregional.

El mecanismo se fundamenta en la Enmienda al artículo 35 del Protocolo de Tegucigalpa a la Carta de la ODECA (Organización de Estados Centroamericanos), el cual faculta al Consejo de Ministros de Integración Económica (COMIECO) para establecer un sistema de solución de controversias

⁷ Pascal Lamy, Secretario General de la OMC. Ceremonia Inaugural de la VI Conferencia Ministerial celebrada en Hong Kong. Comunicado de prensa de la Secretaría de la OMC. Diciembre 2005

comerciales para el subsistema económico. Mediante Resolución N° 106-2003 de Febrero 17 del 2003, correspondiente al COMIECO XXVI, se aprobó el Mecanismo de Solución de Controversias Comerciales entre Centroamérica que figura como anexo 1 a la Resolución.

En esencia, los objetivos de este mecanismo son:

1. Prevenir o solucionar las diferencias que surjan en la integración económica, como consecuencia de las relaciones comerciales intrarregionales.
2. Garantizar el efectivo cumplimiento de los derechos y obligaciones derivados de los instrumentos jurídicos de la integración económica centroamericana.
3. Reforzar y fortalecer el comercio intrarregional.

Sólo pueden recurrir al mecanismo los Estados miembros del subsistema de integración económica, los cuales son Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

El mecanismo aprobado deja a los miembros del subsistema de integración económica la posibilidad de resolver las controversias comerciales que tengan relación con los Acuerdos de la OMC, conforme el ESD, o utilizar este procedimiento con carácter excluyente una vez elegido alguno de los dos foros después de la fase de consulta.

El Mecanismo de Solución de Controversias Comerciales entre Centroamérica establece un sistema cuya utilización permitirá evitar o detener la violación de las normas de los instrumentos jurídicos de la integración económica y la reparación de los daños que su violación pueda causar.

Las soluciones de controversias comerciales deben ser compatibles con los instrumentos de la integración económica; se incentiva, en primer lugar, la obtención de un acuerdo negociado entre los propios Estados. Sólo cuando dicho acuerdo no se alcanza, el sistema da la posibilidad de recurrir al proceso arbitral, de tal manera que los Estados puedan encontrar una solución justa y basada en la norma de derecho.

Administración del Mecanismo

En su artículo 5, el Mecanismo de Solución de Controversias Comerciales entre Centroamérica le da a la Secretaría de la Integración Económica Centroamericana (SIECA) la función de administrarlo. Debe recibir la documentación, hacer las notificaciones y convocatorias a las Partes en controversias y apoyar al Tribunal Arbitral.

Se establece la figura del Tribunal Arbitral, que verá las controversias y dictará las resoluciones. Este tribunal estará formado por tres árbitros que pertenezcan a la lista que conformarán los Estados miembros, los cuales tienen derecho a designar cinco árbitros cada uno por un periodo de tres años, prorrogables una sola vez.

Los árbitros pueden ser expertos nacionales o no nacionales de los Estados partes que los proponen; quedarán al final en la lista los que se aprueben de común acuerdo.

Para atender las controversias, cada Estado Parte seleccionará un árbitro que no sea nacional de su Estado o se designará uno por sorteo. El Tribunal estará presidido en cada caso por uno de los tres árbitros, que será electo por los Estados partes contendientes, o por sorteo, si éstos no se ponen de acuerdo.

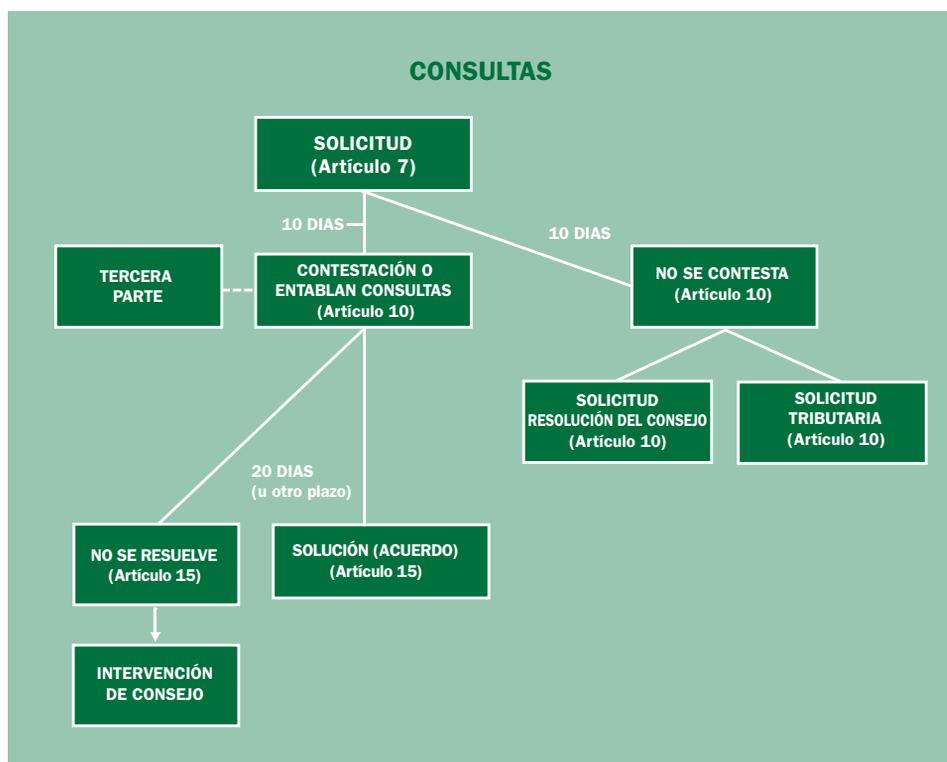
Etapas del Mecanismo

1. Consultas

El MSC de Centroamérica establece que se debe recurrir obligatoriamente a la fase de consultas; el objetivo principal es que los Estados puedan resolver sus conflictos mediante una negociación directa entre ellos, en forma amigable, buscando entendimiento de mutuo acuerdo y sin la intervención de terceros.

Cualquier Estado Parte podrá solicitar por escrito a otro u otros Estados Parte la realización de consultas sobre cualquier medida adoptada o en proyecto, o respecto de cualquier otro asunto que considere pudiese afectar el funcionamiento de los instrumentos de la integración económica. Los Estados Parte involucrados en las consultas aportarán la información que permita examinar la manera en la que la medida adoptada o en proyecto pudiera afectar el funcionamiento de los instrumentos de la integración económica y, además, tratarán la información confidencial que se intercambie durante las consultas de la misma manera que el Estado Parte la haya proporcionado.

Diagrama 3
Proceso de Consultas



Fuente: Extraído de la presentación de M. Alarcón de SIECA en la Conferencia de Panamá sobre Solución de Controversias. Ver presentación completa en Infoagro.net/comercio

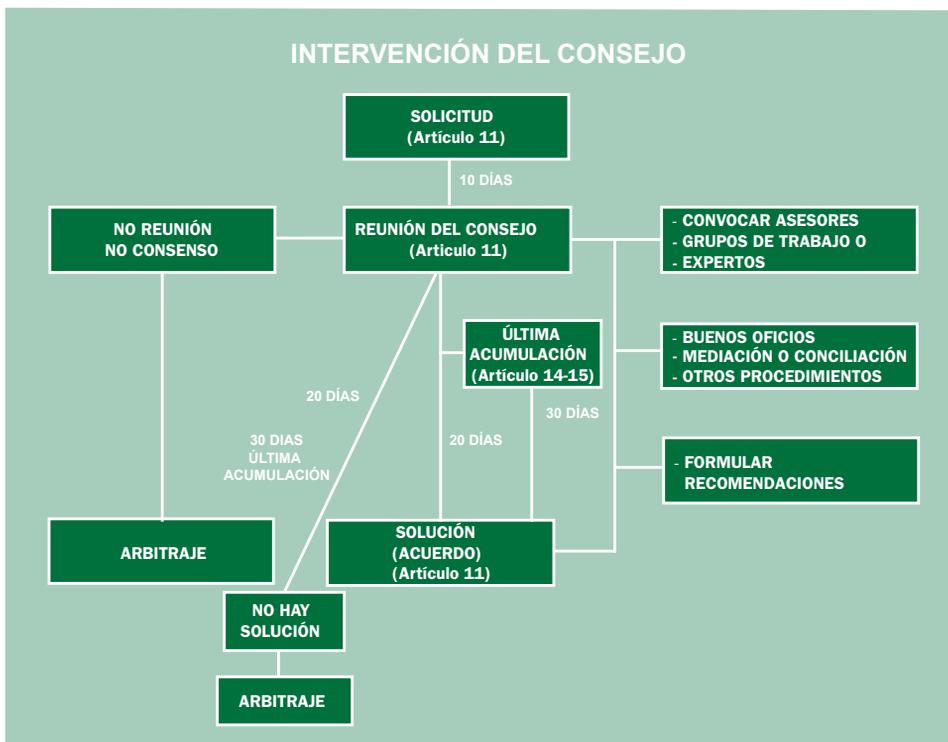
2. Intervención del Consejo de Ministros

Se recurre ante el Consejo de Ministros con el fin de obtener sus buenos oficios, conciliación o mediación cuando no se ha obtenido una solución de la diferencia en la fase de consultas, ya sea porque la Parte consultada no responde en los primeros 10 días o porque aún cuando sí responde pasan 30 días y no se ha obtenido un acuerdo. Ante esta instancia, la solución de la controversia también debe ser negociada por los Estados afectados, quienes por medio del Consejo pueden contar con el apoyo y colaboración de un tercero imparcial sin poder de decisión.

El Consejo puede recurrir a las siguientes alternativas:

- Nombrar asesores técnicos o grupos de trabajo
- Recurrir a buenos oficios, conciliación, mediación u otros procedimientos de solución
- Formular sus propias recomendaciones

Diagrama 4
Proceso para la intervención del Consejo



Fuente: M. Alarcón, SIECA.

3. Arbitraje

El MSC entre Centroamérica contempla una instancia arbitral a la cual se recurre únicamente cuando los Estados no han podido solucionar sus diferencias por medio de un acuerdo en alguna de las fases anteriores. En este proceso, el poder para solucionar la diferencia se delega en un tribunal arbitral nombrado por las Partes.

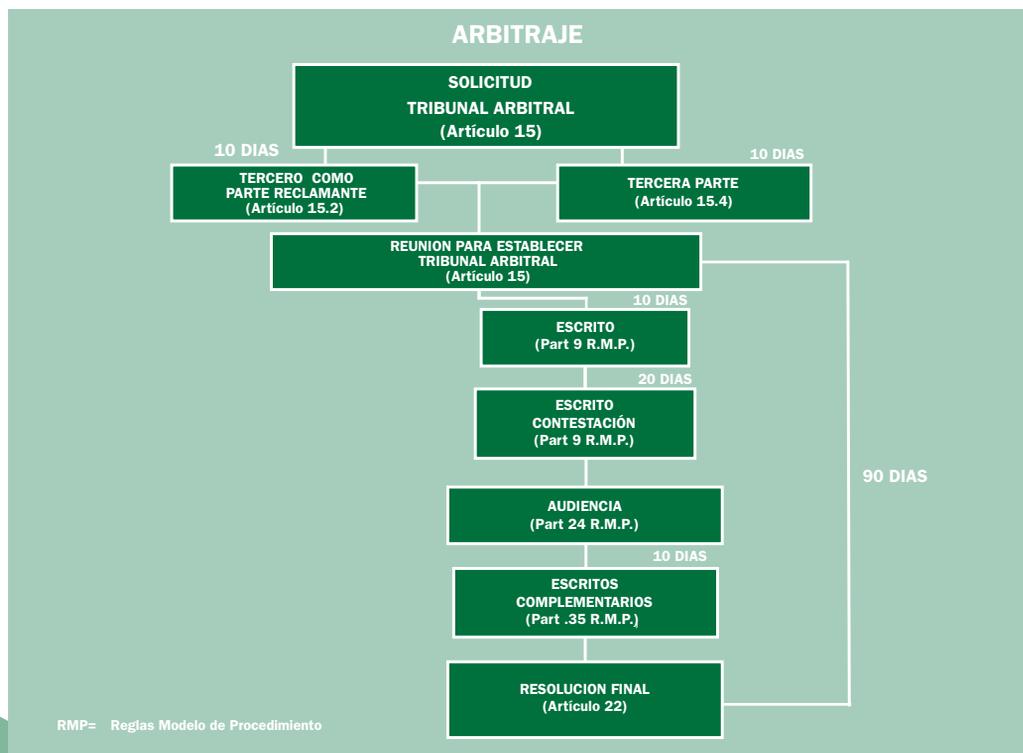
En esta fase del proceso pueden participar otros Estados Miembros como terceras partes, previa notificación escrita a los que intervienen en la controversia. La tercera parte tendrá derecho a ser escuchada, a recibir y presentar comunicaciones en relación a la controversia.

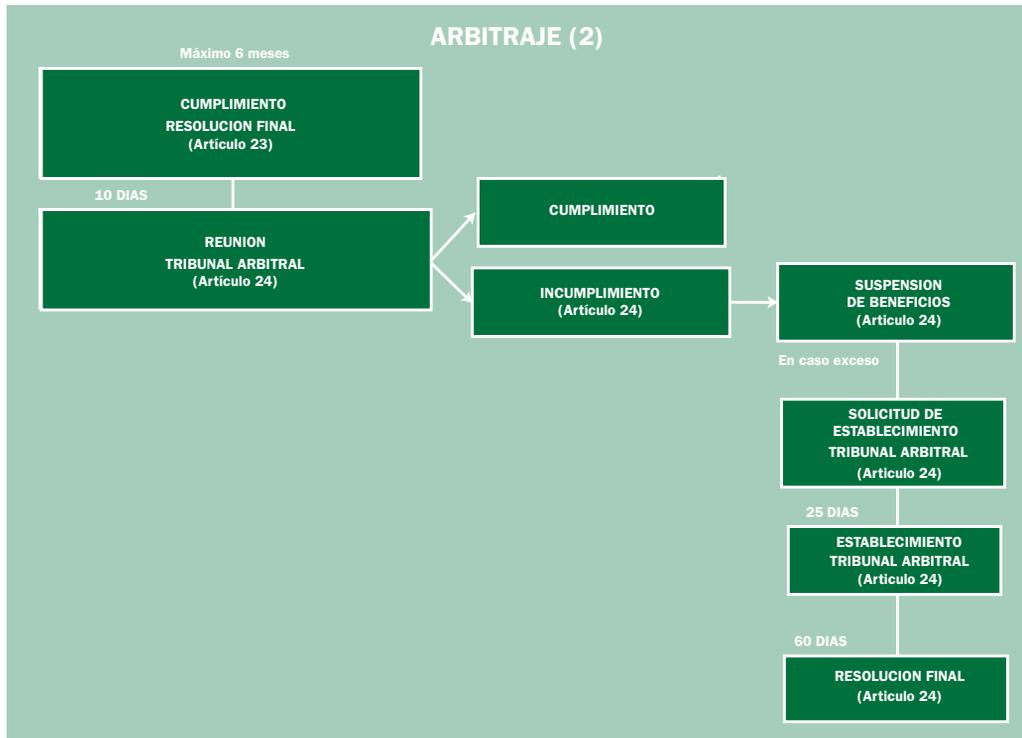
Durante el proceso, el Tribunal Arbitral se regirá conforme a las Reglas Modelos que fueron aprobadas por el Consejo, el MSC entre Centroamérica y su respectivo Código de Conducta.

Para la solución de la controversia el Tribunal emitirá una resolución final, la cual no admitirá recurso alguno; deberá ser publicada sin demora por los Estados contendientes, y será obligatoria en los términos y dentro de los plazos que ordene; el incumplimiento de la resolución final da derecho al Estado afectado a suspender beneficios equivalentes al daño sufrido.

En el Diagrama 5 se puede observar el proceso que sigue el arbitraje y su correspondiente tiempo, según lo establece el mecanismo.

Diagrama 5
Proceso Arbitral





Fuente: M. Alarcón, SIECA.

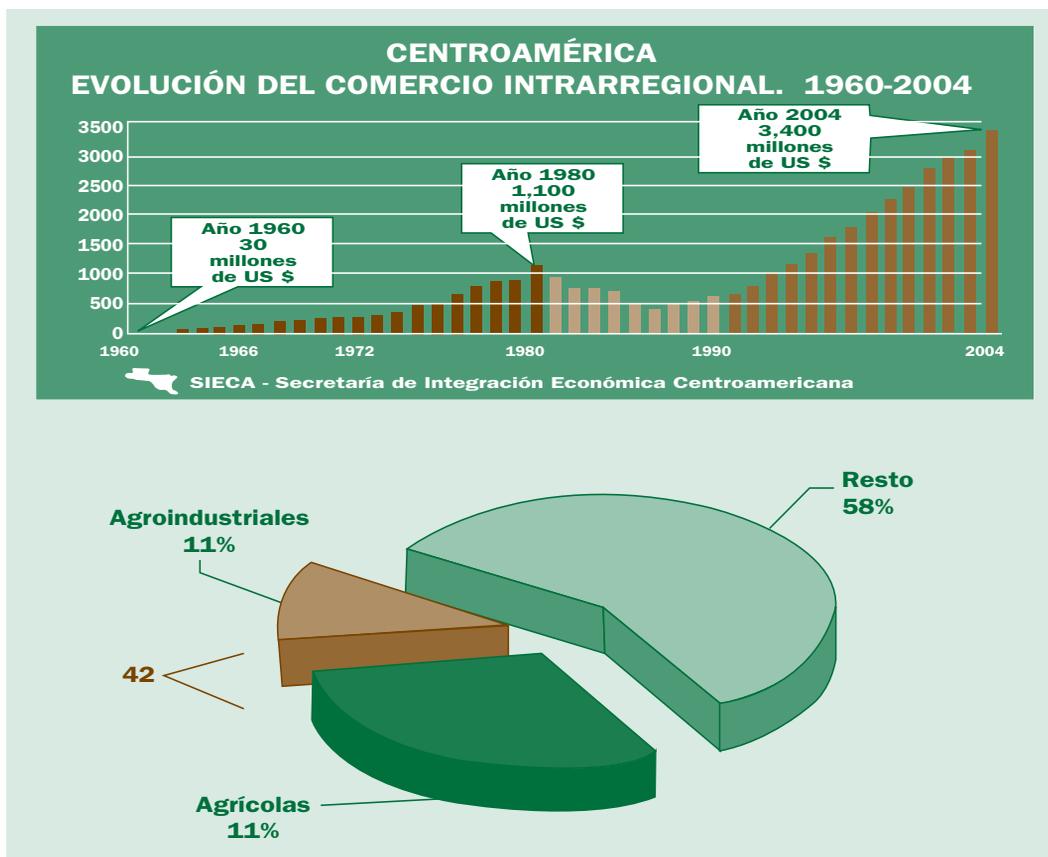
El MSC entre Centroamérica viene a reforzar el marco jurídico de la integración centroamericana. La corta experiencia desde su creación en el año 2003, ha demostrado que se cuenta con la disposición de fortalecer las instancias que consolidan la conformación de la Unión Aduanera y facilitan aún más el comercio intraregional. El mecanismo se basa en los siguientes principios cuya observancia le dá credibilidad.

- **Independencia:** Implica que la Secretaría encargada de la administración y los que intervienen en el proceso (árbitro, conciliador, experto) deben ser neutrales, es decir actúan con total independencia de los Estados, y no como su dependiente o representante.
- **Imparcialidad:** Garantiza un tratamiento equitativo a las partes de un conflicto.
- **Confidencialidad:** Genera un ambiente de seguridad y certeza.
- **Agilidad:** Los tiempos en los que se deben llevar a cabo las actuaciones son cortos.

Desde el Tratado General de Integración Económica que firmaron los países centroamericanos en 1960, esta región ha venido realizando los esfuerzos necesarios para cumplir el objetivo de creación de una Zona de Libre Comercio que lleve gradualmente a una Unión Económica como se reitera en el Protocolo de Guatemala de 1993.

Se han producido una serie de instrumentos legales para normar el tratamiento preferencial entre los países miembros, la libre circulación de mercancías, el trato nacional y la no discriminación. Ello, aunado a la regulación de la Unión Aduanera que conlleva un arancel externo común, forma un conjunto de Tratados, reglamentos y decisiones,⁸ que tienen incidencia en el comercio intraregional y de la región centroamericana con otros socios comerciales. Este comercio ha venido en aumento significativo como lo podemos ver en el gráfico 3, donde se muestra un aumento de 30 millones de dólares en 1960 a 3,400 millones de dólares en el 2004.

Gráfico 3



Fuente: M.Alarcón. SIECA.

⁸ SIECA reporta, hasta el 2005, 20 Tratados, 8 reglamentos y 400 decisiones.

Hasta el momento la Secretaría que se encarga de la administración del mecanismo ha reportado los siguientes casos, desde su entrada en vigor:

Casos Presentados⁹

1) Expediente MSC-01-03

Partes: Solicitud de celebración de consultas presentada por Guatemala a El Salvador.

Descripción: Se alega la aplicación de una medida que afecta la importación de bebidas alcohólicas destiladas procedentes de Guatemala. **Resultado:** Medida levantada

2) Expediente MSC-02-03

Partes: Solicitud de celebración de consultas presentada por Nicaragua a Honduras.

Descripción: Se alega la aplicación de medidas que demoran la certificación de mataderos. **Resultado:** Acuerdos suscritos por las partes.

3) Expediente MSC-01-04

Partes: Solicitud de celebración de consultas presentada por Nicaragua a El Salvador.

Descripción: Se alega la aplicación de medidas que impiden y/o restringen la importación de queso procedente de Nicaragua. **Resultado:** Acuerdos suscritos por las partes.

4) Expediente MSC-02-04

Partes: Solicitud de celebración de consultas presentada por El Salvador a Guatemala.

Descripción: Se alega la aplicación de medidas que afectan la importación de bebidas alcohólicas procedentes de El Salvador.

5) Expediente MSC-03-04

Partes: Solicitud de celebración de consultas presentada por Costa Rica a Guatemala.

Descripción: Se alega la aplicación de medidas que afectan la realización de dos procedimientos de verificación de origen de lácteos costarricenses.

6) Expediente MSC-04-04

Partes: Solicitud de celebración de consultas presentada por Guatemala a Costa Rica.

Descripción: Se alega la aplicación de medidas que afectan a productos lácteos guatemaltecos.

7) Expediente MSC-01-05

Partes: Solicitud de celebración de consultas presentada por Nicaragua a El Salvador.

Descripción: Se alega la aplicación de medidas que afectan el tránsito por territorio salvadoreño

⁹ Información reproducida de la página de información sobre integración de SIECA.

de productos avícolas nicaragüenses, con destino hacia Guatemala, la falta de certificación de empresas nicaragüenses y negativa de realizar la inspección de origen a empresas nicaragüenses.

Resultado: Acuerdos suscritos por las partes.

8) Expediente MSC-02-05

Partes: Solicitud de celebración de consultas presentadas por El Salvador a Nicaragua.

Descripción: Se alega la aplicación de medidas sanitarias que restringen el ingreso de productos avícolas salvadoreños al mercado nicaragüense. **Resultado:** Acuerdos suscritos por las partes.

De los ocho casos reportados, cinco han sido resueltos por acuerdo de las partes o levantamiento de las medidas, lo cual pone en evidencia una disposición a facilitar la resolución de los conflictos y continuar el comercio intraregional en Centro América.

El cumplimiento del marco legal que regula la integración centroamericana es la base para que el comercio siga creciendo y fluya sin dificultad, con el propósito de que genere verdaderos beneficios y se llegue a consolidar los objetivos de desarrollo de la región. Por ello, el MSCCA aporta un instrumento valioso que ayuda a cimentar la integración económica y el crecimiento del comercio. Su conocimiento y utilización serán básicos para que ello se cumpla.

C. Tratados de Libre Comercio y los mecanismos de solución de controversias

Además de los mecanismos multilateral, global y regional que hemos revisado, en la región centroamericana se cuenta con otros recursos de solución de controversias comerciales entre los Estados por razón de las relaciones de comercio que mantienen con socios comerciales, con los cuales han convenido y firmado Tratados de Libre Comercio (TLC).

Cinco países del istmo centroamericano tienen un total de ocho TLC¹⁰ negociados, que incluyen capítulos sobre solución de controversias y otras disposiciones en algunos de ellos para materias específicas. Al incluir a Panamá tenemos un TLC adicional. Belice, que es parte de CARICOM, tiene Acuerdos de alcance parcial con Guatemala, Venezuela y Colombia y un Acuerdo de Libre Comercio con República Dominicana.

El primer TLC que abarca casi todos los aspectos de comercio de bienes y servicio firmado por un país centroamericano es el de Costa Rica y México, que entró en vigencia en 1995. Luego Nicaragua y México suscribieron un Tratado en 1997 que entró en vigencia el siguiente año, y El Salvador, Guatemala y Honduras firmaron un TLC con México en el 2001.

Como región se negoció por primera vez un TLC con República Dominicana, proceso que se inició en 1997 y culminó con la ratificación de Nicaragua en septiembre del 2002. Durante ese periodo, los cinco países de la región negociaron con Panamá un TLC, cuya parte normativa finalizó en mayo del 2001; El Salvador es el único que terminó la negociación de listas y otros aspectos, entrando en vigencia para ambas partes (Panamá y El Salvador) en el 2003.

¹⁰ No se incluyen los Tratados preferenciales y de alcance parcial que han convenido los países centroamericanos con distintos países.

Centroamérica negoció con Chile un TLC cuya parte normativa culminó en 1999 y en diciembre del 2005 Costa Rica, El Salvador y Honduras culminaron las negociaciones específicas con ese país.

Además de estos TLC, está el suscrito por Costa Rica y Canadá, en el marco de un Memorando de Entendimiento de Comercio e Inversión entre Canadá y los países centroamericanos. Los demás países de Centroamérica aún se encuentran en negociación con Canadá.

El TLC negociado con el principal socio comercial de la región (CAFTA-DR por sus siglas en inglés) fue ratificado por 6 de los países que lo suscribieron durante el 2005 y está aún por entrar en vigencia.

En el caso de Panamá, hasta la fecha ha firmado un TLC con un país de fuera de Centroamérica: el TLC con Taiwan, que entró en vigencia en enero del 2004.

En todos los TLC que hemos mencionado, se incluyen mecanismos de solución de controversias, los cuales enuncian en sus primeros artículos del capítulo respectivo que se puede acudir al mecanismo para aquellas diferencias que se den entre los países por interpretación del Tratado, por medidas incompatibles o que menoscaben los acuerdos. Estos mecanismos permiten no solo utilizar el mecanismo que se pacta en cada Tratado, sino que se remiten al mecanismo de la OMC y permiten que las Partes puedan utilizar uno u otro mecanismo con carácter excluyente, una vez seleccionado.

Dentro de estos mecanismos se permite también utilizar, para solucionar las controversias, los buenos oficios, la conciliación y la mediación; esto significa que las Partes que entran en conflicto o las Partes que tienen una reclamación pueden no solo acudir a los mecanismos como tales, sino que también pueden buscar la intervención de otras fuentes de otros países, o de individuos, para dirimir esas diferencias, procurando siempre claridad, rapidez y un trato justo y equitativo para las Partes.

Existen algunas características comunes en los procedimientos contenidos en los TLC para la solución de las controversias:

- Consultas entre las partes para tratar de resolver la diferencia
- Medios alternativos de solución de controversias
- Solicitud de establecimiento de un tribunal arbitral
- Cumplimiento de fallo o suspensión de beneficios

El objetivo que se busca al pactar un mecanismo propio en los TLC generalmente es tratar de superar al mecanismo global en rapidez, en transparencia y resolver las diferencias de una manera más directa y menos costosa. Resumimos en la siguiente matriz los pasos principales de algunos de los TLC y los tiempos estimados, los cuales pueden variar de acuerdo con las circunstancias y otros factores.

Mecanismos de Solución de Controversias en los TLC de Centroamérica

Tratado	Proceso	Tiempo		Observación
		Días -meses		
Costa Rica - México	Consultas	45		Perecederos: expedito 5 árbitros
	Comisión	55		
	Arbitraje	165		
	Total	265	8-9	
Triángulo Norte - México	Consultas	30		Perecederos la mitad
	Comisión	40		
	Arbitraje	145		
	Total	215	7	
Nicaragua - México	Consultas	45		Procurarán acelerar en caso de precederos 5 árbitros
	Comisión	55		
	Arbitraje	165		
	Total	265	8-9	
CA-Rep.Dominicana	Consultas	30		Perecederos: se acelerarán los plazos
	Consejo	40		
	Arbitraje	170		
	Total	240	8	

CA - Chile	Consultas	30	Acelerar en caso de urgencia. Perecederos 15 días, otros la mitad
	Comisión	40	
	Arbitraje	150	
	Total	220 7	
CA - Panamá	Consultas	30	Mecanismo de SC para inversiones No aplica a contratación pública
	Comisión	40	
	Arbitraje	150	
	Total	220 7	
Costa Rica - Canadá	Consultas	30	Perecederos 15 días iniciar consultas para solicitar panel
	Arbitraje	165	
	Total	195 6-7	
Costa Rica - CARICOM	Consultas	30	Perecederos 15 días para solicitar panel
	Arbitraje	150	
	Total	180 6	
CAFTA - DR	Consultas	60	Se excluyen los temas sanitarios \ 15 días para iniciar consultas en caso de perecederos
	Comisión	40	
	Arbitraje	195	
	Total	295 9-10	

Fuente: IICA. Elaboración propia. 2005

En forma gráfica podemos visualizar los aspectos comunes a los mecanismos de solución de controversias que se han pactado en los TLC de Centroamérica de la siguiente manera:¹¹



Una vez ratificados por los gobiernos y puestos en vigor los TLC tienen fuerza legal; por lo tanto las conclusiones o decisiones que se den por la utilización de los MSC pactados en ellos deben ser de obligatorio cumplimiento por las Partes. Al igual que el mecanismo multilateral global de la OMC y, del mecanismo regional de la integración centroamericana, todos los mecanismos de solución de controversias incluidos en los TLC buscan facilitar el comercio y no obstaculizarlo.

¹¹ Para una descripción completa de los mecanismos de solución de controversias de los TLC que ha suscrito Centroamérica consulte el libro "Acuerdos de Libre Comercio de los Países Centroamericanos- Temáticas de Administración". Capítulo V, IICA 2004.

III. ¿CÓMO EVITAR CONTROVERSIAS COMERCIALES INTERNACIONALES?

Se han escuchado en varias ocasiones distintas opiniones sobre cómo evitar controversias comerciales entre las partes de un Acuerdo; consideramos que en materia comercial, cuando se trata de realizar libre comercio, ésta debe ser la parte más importante. Ya hemos visto que las controversias, aunque se trate de las emanadas de la aplicación de un Acuerdo Comercial entre Gobiernos, causan efectos sobre el flujo regular del comercio y representan costos, pérdidas económicas, costos políticos e incluso suspensión del comercio y quiebras de empresas, si no son resueltas a tiempo y con justicia.

En consecuencia, resulta de mucha utilidad conocer cómo evitar las controversias, a pesar de que existan mecanismos que, como hemos visto en los puntos anteriores, avanzan hacia una mayor eficiencia y efectividad en su funcionamiento. Por ello, consideramos oportuno incluir en este documento el examen de algunas de las formas sugeridas para evitar o disminuir la incidencia de controversias comerciales en virtud de los Acuerdos internacionales en los que participan los países.

1. Una buena negociación

Se considera que, si se ha podido realizar una buena negociación sobre los aspectos de mutuo interés, el resultado debe ser un buen Acuerdo que satisfaga a ambas Partes, donde se pueda dar una relación ganar - ganar. No obstante, éste no siempre es el caso. En todos los niveles de negociaciones, multilaterales, regionales o bilaterales, existen elementos que son necesarios tener en cuenta para que las negociaciones den como resultado un buen acuerdo que facilite su cumplimiento y evite controversias.

Uno de estos elementos es considerar las asimetrías entre los países que participan en las negociaciones, con el propósito de que en los acuerdos se reflejen compromisos adecuados a las condiciones distintas de las partes que los conforman y lograr un balance en lo que se puede conceder y lo que se recibirá a cambio.

También se requieren fórmulas adecuadas para brindar oportunidades de defensa a los sectores sensibles de los países y procedimientos claros para la administración de concesiones y los debidos controles que suponen los acuerdos. Esto facilita la comprensión de lo acordado y deja menos margen a interpretaciones entre las Partes que pueden no coincidir.

2. Capacidad de cumplimiento

La capacidad que tenga un país de cumplir los compromisos pactados evitará que se generen conflictos y facilitará la puesta en marcha de los acuerdos. Aspectos como el trato nacional, no discriminación, desgravaciones arancelarias y la pérdida de ingresos fiscales por importaciones, son motivo de incumplimiento en algunos casos. Por ello, el país que es Parte de un acuerdo tiene que tener la capacidad jurídica, política y económica de poder cumplir estos compromisos y asumir el costo para revertirlos en beneficios con el crecimiento del comercio.

La adecuación de leyes y reglamentos regularmente se realizan en los países para garantizar el cumplimiento de acuerdos pactados y concesiones realizadas, y pueden ser un elemento que ayude a que, de forma transparente, se pueda evitar conflictos.

3. Institucionalidad adecuada para el seguimiento y cumplimiento

Luego de pactado un acuerdo y seguida las formalidades para que entre en vigor, es necesario implementar las decisiones y compromisos que conllevan. Ello solo puede hacerse con la organización institucional adecuada que permita implementar, por ejemplo, las desgravaciones aduaneras, la apertura de contingentes, atender las solicitudes de permisos necesarios, asistir a los exportadores e inversionistas en la utilización del acuerdo y vigilar de oficio o atender denuncias de incumplimiento o de prácticas de comercio desleal, de tal manera que se puedan ejecutar las formulas de defensa comercial pactadas.

4. Administración eficiente del acuerdo

Muy vinculada a la institucionalidad se encuentra la práctica de administrar con eficiencia, transparencia y de buena fe todo lo relacionado con los acuerdos.

Un primer paso recomendable para atender los asuntos generados por la puesta en marcha de un Acuerdo comercial, es poner en funcionamiento las comisiones y comités que se disponen en el texto del Acuerdo. Paradójicamente la experiencia en los TLC bilaterales o entre varios países en Centroamérica muestra que existe demora o no funcionan los comités de administración de algunos acuerdos.

El encuentro periódico, según lo pactado, de los órganos de administración de los acuerdos puede evitar que se llegue a malos entendidos y dificultades que causen luego controversias comerciales.

Las autoridades de gobierno que intervienen en la administración e implementación de un acuerdo comercial son diversas, entre ellas la Administración Aduanera, los ministerios de Finanzas, de Salud, de Agricultura, de Ambiente, Trabajo y los ministerios de Comercio y/o Economía. Todos ellos deben contar con recursos presupuestarios y, sobre todo, con recurso humano, conocedores de los acuerdos, de la legislación que los respalda, los procedimientos y normas que faciliten su tarea.

Mientras mejor preparado esté el país para la administración e implementación de los acuerdos comerciales, no solo ayudará a disminuir las controversias sino que hará factible el uso de los beneficios que representan estos instrumentos.

5. Información clara y veraz a los usuarios sobre los acuerdos

Los sectores productivos y que realizan actividades comerciales son los más interesados en que el comercio se facilite y crezca en su beneficio; así mismo, los gobiernos deben tener un legítimo interés en que los acuerdos representen oportunidades para todos. Una forma efectiva de lograr estos objetivos es informar e informarse de lo que se negocia y de lo que se pacta en un acuerdo de libre comercio.

También es necesario que se conozcan los procedimientos que se utilizarán para implementar algunas partes de los acuerdos; por ejemplo, las desgravaciones graduales, el manejo de contingentes, las pruebas de origen y otros aspectos.

La tecnología actual permite las comunicaciones de manera rápida y regular; muchos países y organismos utilizan estos medios para informar sobre los acuerdos vigentes

o en negociación. La Secretaría de la OMC ofrece abundante información por vía electrónica utilizando Internet sobre las negociaciones en curso y los acuerdos pactados; ello facilita que el usuario tenga acceso a la información necesaria para aplicarla en sus actividades de comercio. Otras Secretarías que administran acuerdos, como la SIECA, tienen sistemas de información electrónicos sumamente útiles para conocer la normativa y compromisos pactados por los gobiernos en relación a la integración en materia comercial.

Otros organismos como el IICA y las Secretarías de los foros de los ministros de Agricultura cuentan con portales informáticos y sistemas de redes que brindan información comercial sobre las negociaciones y acuerdos, tanto a nivel multilateral (OMC) como a nivel regional y de los TLC de los países en todo el Hemisferio.

La información es una herramienta insustituible tanto para evitar conflictos comerciales como para solucionarlos.

6. Promoción de las oportunidades que crean los acuerdos y beneficios que se pueden obtener

Al percibir los beneficios que pueden ofrecer los acuerdos comerciales, los países tendrán mayores razones para procurar que el comercio se dé en una forma constante y sin contratiempos, razón por la cual la promoción de las oportunidades y el apoyo para que éstas se concreten, son elementos que evitan las controversias que podrían darse en el caso de que no se vean o no se perciban beneficios de los Acuerdos de Libre Comercio.

7. Procurar trabajar en el constante mejoramiento de las condiciones para competir en los mercados nacionales e internacionales

Relacionado también con la promoción, se encuentra la puesta en marcha de políticas, estrategias e instrumentos dirigidos a mejorar la competitividad de la producción nacional para actuar con éxito en condiciones de mercados abiertos.

Es evidente que, con los Acuerdos, los mercados nacionales e internacionales acercan cada vez más sus regulaciones y se tienen que cumplir exigencias de los consumidores, normativas de los gobiernos y los compromisos pactados. Por tal causa, los operadores de comercio deberán estar en posición de ingresar a nuevos mercados, mantener sus mercados e incluso crecer con una oferta competitiva, para que se dé un efecto positivo en la economía de los países que participan de los Acuerdos.

Si las condiciones, tanto internas como externas, en las que comercian las empresas y los productores son las más adecuadas, hay más probabilidades de que no se produzcan conflictos en la aplicación de los compromisos y se disminuyan las presiones para proteger sectores que se sientan afectados.

8. Constante negociación con los socios comerciales

Por último, es importante mencionar que siempre existe la vía de la negociación y revisión apropiada de los acuerdos con el propósito de mejorarlos, ampliarlos o reflejar cambios en las condiciones en que se relacionan los socios comerciales. No obstante, una comunicación permanente por medio de los mecanismos administrativos de

los Acuerdos permite, muchas veces, negociar asuntos complementarios que ayuden a su implementación sin necesidad de cambiar lo negociado.

El énfasis, en consecuencia, deberá ser en la participación regular en los foros de negociación y administración, así como en procurar las mejores relaciones entre las partes de un acuerdo.

Los puntos aquí mencionados son una muestra de las acciones que se pueden tomar antes de llegar a la situación de controversias. Pueden darse otras acciones que los gobiernos y el sector privado pueden poner en práctica para que se honren las obligaciones que fueron aceptadas mediante negociación y se cumplan los objetivos buscados. En todo caso, siempre queda el recurso de utilizar los mecanismos de solución de controversias a los que nos hemos referido en el capítulo anterior.

ANEXO 1

EL LITIGIO BANANERO EN EL CONTEXTO DE LOS ACUERDOS DE OMC SUSCRITOS POR LOS PAÍSES LATINOAMERICANOS PRODUCTORES Y LOS PAÍSES IMPORTADORES DE LA FRUTA¹²

La controversia sobre el mercado europeo del banano ha sido compleja desde sus inicios; involucra una gran cantidad de países de variado desarrollo económico. Tanto la producción, como la comercialización de esta fruta, tocan importantes intereses transnacionales respaldados por gobiernos con gran poder económico y comercial y está acompañada de un sinnúmero de disposiciones legales de carácter comunitario e internacional.

Involucra al producto fresco más popular y el cuarto en importancia en seguridad alimentaria mundial. El conflicto del banano, en los últimos trece años, ha dado lugar a tres paneles realizados al amparo del sistema multilateral. El último, obligó a la Unión Europea a reformar su régimen de importación y, luego de los entendimientos suscritos con Estados Unidos y Ecuador, a establecer un sistema basado exclusivamente en aranceles a partir de enero del 2006.

En términos generales, durante todos estos años el banano ha generado múltiples litigios en la OMC, en la Corte de Justicia Europea y en los tribunales nacionales de Estados Unidos, Alemania, Francia y otros países. Este conflicto ha estado presente en las últimas dos Rondas (Uruguay y Doha). Ha afectado también las relaciones entre multinacionales y pequeños productores.

En el caso particular de los países centroamericanos, en los últimos años han hecho un frente común para responder, en forma mancomunada, a las exigencias de la UE. Con ese fin, han realizado reuniones específicas y han aprovechado todos los foros posibles para exponer sus razones y sus argumentos legales en torno al tratamiento justo que reclaman.

1. Antecedentes

El Tratado de Roma y el Acta Única Europea, vigente desde 1987, acordaron entre otras cosas establecer un mercado único entre los miembros de la UE a partir del 1º de enero de 1993. Posteriormente se dio la Convención de Lomé IV (1990), la cual en su artículo 1 decía: “Con respecto a sus exportaciones de banano a los mercados de la Comunidad, ningún país del ACP será colocado, en relación al acceso de sus mercados tradicionales y sus ventajas en dichos mercados, en una posición menos favorable que en el pasado en el presente”.

Luego, en febrero 13 de 1993, se emitió el Reglamento 404/93 de la CEE, el cual entró en vigencia el 1º de Julio de 1993, mediante el cual se estableció un régimen de importación para toda la UE basado en cuotas y un complejo sistema de licencia.

Este reglamento, conocido como el sistema 404, produjo inconformidad en los suplidores de banano al mercado europeo, ya que asignaba una cuota anual de 2 millones de toneladas métricas de banano para Latinoamérica, cuando ya la región vendía 2.4 millones t, con un arancel de 100 euros por tonelada para banano de Latinoamérica, dentro de la cuota, y de 850 euros por tonelada extracuota. Adicionalmente, establecía una cuota anual de 857 700 t de banano para los países

¹² Este Anexo sobre el caso del banano ha sido preparado utilizando información de varias fuentes; entre ellas la presentación de Martín Zúñiga durante la Conferencia de Panamá, ya citada, y de la Secretaría de la OMC hecha pública en su sitio web. La Conferencia completa de M. Zúñiga puede verse en Infoagro. net/comercio accesible desde el sitio web del IICA.

de Asia, Caribe y Pacífico (ACP), beneficiarios de la Convención de Lomé IV, cuando estos sólo estaban vendiendo 616 000 t. El acceso del banano ACP se daba con licencia automática y arancel cero dentro de la cuota asignada.

Se introdujo también un complejo sistema de licencias para importar banano latinoamericano, donde el importador histórico recibía solo el 70% de las licencias, mientras que el 30% restante se lo entregaban a los importadores ACP, quienes las vendían a los importadores de banano latinoamericano.

2. Proceso de Solución de la Controversia

En julio 12 de 1992, los gobiernos de Costa Rica, Colombia, Guatemala, Nicaragua y Venezuela solicitaron a la UE consultas, de conformidad con el párrafo I del Art. XXII del GATT, acerca de las medidas que algunos países de la UE aplicaban a la importación de banano.

Las consultas no produjeron ningún acuerdo aceptable para las partes y los países latinoamericanos solicitaron al Director General del GATT interponer sus buenos oficios. La mediación no prosperó, y el 8 de febrero de 1993 se solicitó la creación de un Grupo Especial que analizara la controversia. Para marzo 19 de ese año, el Grupo Especial señaló en su informe que: los sistemas de importación de Francia, Reino Unido, Italia, Portugal y España eran incompatibles con el párrafo I del Art. XI del GATT y, por lo tanto, la preferencia arancelaria para los ACP era incompatible con el artículo I del GATT.

En febrero 19 de 1993, los países latinoamericanos, a tenor del contexto jurídico del GATT, pidieron consultas a la UE respecto al sistema 404; se realizaron entre el 22 de febrero y el 19 de abril del 2003, sin resultados positivos. Por ello, para el 28 de abril de ese mismo año, ya los países latinoamericanos solicitaban un nuevo Grupo Especial, ante el cual se alegó que el sistema 404 violaba los artículos I, II, XI y XIII del GATT. En enero 18 de 1994, el Grupo Especial, dio la razón a los países latinoamericanos y recomendó que la UE reformara lo correspondiente, de conformidad con sus obligaciones dentro del Acuerdo.

La recomendación emitida, debía ser adoptada en el Consejo del GATT por “consenso”. Nunca llegó a ser discutida.

Luego de este impasse, surgió el llamado Acuerdo Marco al cual llegaron Costa Rica, Colombia, Nicaragua y Venezuela con la UE. En términos generales, este acuerdo incrementaba la cuota latinoamericana en un 10%, reducía el arancel en 25 euros por tonelada, se asignaba una cuota por país y se creaban licencias de exportación. Este Acuerdo Marco se incorporó como parte de los compromisos agrícolas de la UE en la Ronda Uruguay.

El 8 de mayo de 1996 surgió un nuevo conflicto, por cuanto los países no firmantes del Acuerdo Marco (Ecuador, Guatemala, Honduras, México), más Estados Unidos, pidieron la formación de un Grupo Especial, alegando violación de derechos por parte de la UE, tanto en el sistema 404 como en el Acuerdo Marco.

El 22 de mayo de 1997, el Grupo Especial emitió su resolución a favor de los querellantes, señalando el incumplimiento por parte de la UE de las obligaciones derivadas de los artículos I:1, III:4, X:3 y XIII:1 del GATT y el Art. II y XVII del GATT. El Grupo Especial recomendó que la UE, realizara las reformas requeridas para ponerse en derecho con sus obligaciones. Por su parte, el Órgano de solución de diferencias acogió la recomendación y concedió 15 meses plazo (enero 1999) a la UE para realizar las reformas.

En enero de 1999, la UE trató de cumplir con las reformas simplificando el sistema de licencias y ampliando al resto de proveedores sustanciales la cuota país. No

obstante, el conflicto no acabó. El 12 de ese mismo mes, a solicitud de los países querellantes se nombró otro Grupo Especial, para analizar si las reformas introducidas por la UE eran suficientes según las recomendaciones del Grupo Especial y el OSD.

En abril de 1999, el Grupo Especial concluyó que el nuevo sistema de importación bananera de la UE continuaba siendo inconsistente con el GATT. La Unión Europea adujo no poder introducir los cambios demandados por sus compromisos con los países del ACP.

Como resultado, se autorizó a Ecuador y Estados Unidos a imponer medidas compensatorias contra la UE. Al primer país se le autorizó un monto de 220 millones de dólares, en tanto que al otro el monto fue de 192 millones de dólares. En abril 11 del 2001, Estados Unidos y la UE, luego de varias negociaciones, llegaron a un acuerdo que Ecuador aceptó 20 días después.

El acuerdo contemplaba el aumento de la cuota latinoamericana en 100 mil t y redujo la cuota de los países ACP en 100 mil t. Además, la Unión Europea reformó en profundidad la asignación de licencias, y se comprometió a dismantelar el régimen 404 e introducir un régimen de solo arancel a partir del 2006. A cambio de todo esto, Estados Unidos y Ecuador suspenderían las medidas de represalia.

La UE recibiría un *waiver* o exención al cumplimiento de no discriminación de la OMC, para mantener la ventaja arancelaria a favor de los ACP, que fue otorgada en la Conferencia Ministerial de Doha en noviembre del 2001.

Sin embargo, los países otorgantes negociaron un “anexo al *waiver*”, acordando el mecanismo de transición hacia el régimen de “solo arancel” y obteniendo seguridades de que el nuevo arancel permitiría “al menos” el nivel actual de comercio.

3. Situación actual

En enero del 2005, la UE oficializó la decisión de imponer un arancel de 270 euros por tonelada al banano latinoamericano, a partir de enero del 2006. Los ACP continuarían con arancel cero. Basados en el “anexo al *waiver*”, que compromete a la UE a garantizar al menos el nivel de comercio del 2001, los países latinoamericanos no aceptaron el arancel propuesto.

En consecuencia, solicitaron un arbitraje que determinara si el arancel propuesto cumplía o no con el compromiso adquirido en Doha. En abril del 2005 se nombró el grupo arbitral. El criterio del grupo fue emitido en julio de ese año, rechazando el arancel de 270 euros por considerarlo insuficiente para garantizar el nivel de comercio comprometido.

Desde entonces, la UE ha fijado dos nuevos aranceles como consecuencia de los laudos arbitrales que se dieron a solicitud de las partes. El primer arancel propuesto fue de 187 y luego propusieron 176 euros por t.

Debido a que las propuestas hecha por la UE no se acercaron a las expectativas de los suplidores de banano latinoamericano en el sentido de que el arancel quedara en 75 euros como estuvo hasta diciembre del 2005 y siguiendo el argumento de que con el arancel, que comenzó a regir en enero del 2006, no se asegura el nivel de comercio comprometido, se han continuado los esfuerzos para resolver a satisfacción de las partes esta diferencia. Por tal causa, continuarán las consultas y quedan abiertas las posibilidades de seguir utilizando las otras instancias del procedimiento de Solución de Controversias de la OMC.

Cuadro 1**Exportación total de banano por país productor. Primer Trimestre del 2004 y el 2005 Millones de Cajas**

Productor	2004	2005
Ecuador	57,5	62,2
Filipinas	22,6	21,3
Costa Rica	23,3	20,6
Colombia	18,6	19,3
Guatemala	11,7	13,3
Honduras	6,8	6,7
África	3,9	5,4
Panamá	5,0	4,7
Caribe	4,9	4,0
Otros	2,7	2,9

Fuente: CORBANA 2005.

4. Conclusiones

El conflicto sobre el mercado europeo del banano, que lleva más de 10 años, ha puesto a prueba todo el sistema de regulación multilateral del comercio. En sus distintas etapas se han visto surgir elementos políticos, además de económicos, para las posturas de los países litigantes y para las soluciones planteadas.

Al tratarse de un producto de interés para países en desarrollo (como se puede observar en las estadísticas) se han visto indirectamente enfrentados dos bloques de suplidores, aunque no sean parte directa en el proceso de solución de controversias. Ello ha agregado un elemento adicional de solidaridad económica y social que, aunado a compromisos que se entrelazan y que de alguna manera se contradicen (waiver versus no discriminación) hace mucho más difícil visualizar una salida fácil y rápida en el corto plazo.

Ayudaría a la solución del conflicto el ordenamiento de todas las formas de cooperación al desarrollo y atención a los países más pobres por medio del comercio dentro del sistema multilateral de la OMC. ¿Cómo lograr un trato especial y diferenciado a favor de los países en desarrollo que no cause discriminación de unos en detrimentos de otros países en desarrollo? Es un reto importante que tienen que enfrentar los gobiernos.

El hecho de que aún se utilice el MSC para dirimir este caso, pone en evidencia la disposición de los países de no romper el equilibrio que puede lograrse y de no dejar que los conflictos comerciales contribuyan, como lo han hecho en siglos pasados, a generar conflictos mayores entre los países. El sistema multilateral de regulación del comercio hacia un comercio más libre y más justo es una opción legítima para la paz y la prosperidad de los pueblos, y vale la pena no claudicar en la búsqueda de soluciones acordadas para cualquier diferencia comercial.

ANEXO 2

ALGUNOS CONCEPTOS UTILIZADOS FRECUENTEMENTE EN LA SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS COMERCIALES

Acceso a mercado. Definición de normas comerciales de un país para facilitar o limitar el ingreso de bienes y servicios de otros países o grupo de países. El término se relaciona con políticas sobre aranceles, barreras no arancelarias y paraarancelarias (cuotas, prohibiciones,) y con normas de origen, normas sanitarias y fitosanitarias, entre otras.

Acuerdo. Arreglo expreso o tácito, formal o informal, escrito, verbal o expresado de cualquier modo, entre agentes económicos (actores productivos), conducente a obtener beneficios mutuos, recíprocos o convenidos de cualquier forma entre ellos.

Acuerdo colusorio. Se denomina acuerdo colusorio a todo acuerdo mediante el cual dos o más agentes económicos se comprometen en una conducta que tiene por finalidad o efecto restringir, impedir o distorsionar la competencia.

Acuerdo de alcance parcial. Acuerdos comerciales que no abarcan a la totalidad del universo arancelario ni a todas las normas y disciplinas comerciales. Por lo general, se refieren a un número reducido de productos.

Acuerdos de Libre Comercio. Alianza entre dos o más países para crear una zona de libre comercio, dentro de la cual se suprimen totalmente las barreras arancelarias.

Administración de contingente. Este término se refiere a los procedimientos para utilizar los contingentes o cuotas concedidos en virtud de un Acuerdo o Tratado Comercial. (Ver contingente).

Agente económico (actor productivo). Toda persona natural o cualquier organización, agrupación, asociación de derecho o de hecho, nacional o extranjera, dotada o no de personería jurídica, incluso con patrimonio autónomo, que funjan como instituciones del sector público o privado. El agente económico, tenga o no finalidad de lucro, actúa habitualmente en la producción, el suministro, la provisión comercial de bienes y servicios en el mercado nacional.

Ambiente. Se considera un tema transversal en materia comercial, debido a que tiene vínculos con la tecnología de producción, con el manejo de los desechos y con la sostenibilidad de los recursos naturales.

Arancel. Impuesto que se cobra a los productos que provienen de otros países.

Arancel Externo Común. Tasa arancelaria que aplican de modo uniforme los miembros de un mercado común o unión aduanera a las importaciones procedentes de países no pertenecientes a éstos.

Arbitraje. Procedimiento por el cual se somete una controversia o diferencia comercial, por acuerdo de las partes, a que un árbitro o un tribunal de varios árbitros, dicte una decisión sobre la controversia que divide a las Partes.

Área de Libre Comercio. Proceso de reducción de barreras económicas e implementación de acuerdos entre varios países, a fin de ampliar sus mercados y

aumentar su grado de interrelación, es decir que los miembros reducen o eliminan las barreras al comercio entre sí.

Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Negociación propuesta por Estados Unidos, mediante la cual se busca la apertura comercial entre 34 países del Continente Americano. La Declaración de la Cumbre de Miami, en diciembre de 1994, incluyó un Plan de Acción en cuatro áreas concretas; una de ellas es la comercial, dentro de la cual se creó el compromiso de negociar un “Área de Libre Comercio de las Américas” para el año 2005, cuya extensión territorial abarcará desde Alaska hasta Tierra del Fuego. El Plan de Acción busca, además, mantener la democracia, erradicar la pobreza y conservar el medio ambiente.

Asimetría. Dentro del proceso de negociación, se refiere a reconocer las diferencias de hecho que existen en el grado de desarrollo entre los países negociadores.

Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Organismo inter-gubernamental creado en 1980. Promueve la expansión de la integración de la región por medio de Acuerdos, a fin de asegurar su desarrollo económico y social; y tiene como meta última el establecimiento de un mercado común latinoamericano.

Apertura comercial. Reducción o eliminación de barreras al comercio internacional.

Balanza comercial. Uno de los componentes de la Balanza de Pagos que registra el intercambio de bienes y servicios de un país con el resto del mundo durante un periodo determinado. Si las exportaciones de bienes son mayores que las importaciones, se dice que la balanza comercial es “favorable” o “positiva”; si las importaciones superan a las exportaciones, se dice que la balanza comercial es “desfavorable” o “negativa”.

Barreras a la movilidad. Se califica así a los factores diversos que puedan dificultar la entrada o la salida de agentes económicos de un sector de actividad, o su movimiento dentro del sector. Es, pues, un concepto general que cubre las barreras de entrada, las barreras de salida y las barreras que dificulten o impidan los cambios intrasectoriales. El término barreras a la movilidad puede también designar a cualquier obstáculo para transferir actividades de un grupo de empresas a otro.

Barreras comerciales. Aquellos obstáculos impuestos a nivel nacional que limitan el libre intercambio de bienes y servicios, tales como: tarifas, cuotas, depósitos por importación y otros. Se dividen en dos clases: arancelarias y no arancelarias.

Barreras arancelarias. Impuestos, cargas tributarias al ingreso de productos extranjeros consideradas elevadas, razón por lo cual limita o afecta dicho ingreso.

Barreras no arancelarias. Aquellas medidas distintas al arancel de importación corriente, destinadas a restringir o evitar el ingreso al mercado nacional de productos importados. Entre las principales medidas no arancelarias pueden señalarse: prohibiciones a la importación, cuotas discrecionales a la importación, precios mínimos de entrada, normas sanitarias y fitosanitarias no basadas en elementos científicos, normas de origen o técnicas difíciles de cumplir, entre otras.

Boicot. Acción encaminada a privar a uno o varios agentes económicos de toda relación social o comercial, para perjudicarlos y obligarlos a ceder en lo que de ella se exige. Los dos elementos del boicot son, pues, la acción privativa de la acción del destinatario y la pretensión explícita de perjudicarlo u obligarlo a hacer algo.

CAFTA-DR. Sigla en inglés del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, cinco países de Centroamérica y uno del Caribe: Guatemala, El Salvador, Nicaragua, Honduras, Costa Rica y la República Dominicana.

Canastas de desgravación. Se denomina así a las distintas etapas de desgravación que tendrán los bienes industriales y agrícolas en un Tratado de Libre Comercio. Generalmente son distinguidas con letras. Ejemplos: Canasta A para bienes de desgravación inmediata, B para los productos que se desgravarían en los siguientes años más cercanos a la fecha de entrada en vigor y C, D, E, etc. para los productos, de conformidad con los tramos de tiempo acordados.

Certificado de origen. Documento que tiene validez oficial para acreditar que las mercancías amparadas por esta certificación son originarias de un país determinado, lo que permite acogerse al tratamiento preferencial.

Comercio electrónico. Negocios que se realizan por medio de Internet.

Competitividad. Conjunto de ventajas que permite a una empresa ingresar y mantenerse en un mercado y obtener beneficios en competencia con otras empresas. El término también se aplica a los países para medir el grado de oportunidades y condiciones favorables, en comparación con otros, para promover el comercio, atraer inversiones y fomentar el crecimiento económico.

Conciliación. Es un sistema para la solución directa y amistosa de las diferencias que puedan surgir de una relación comercial contractual o no contractual, las cuales se pueden manifestar en una operación de comercio internacional. Mediante el concurso de este sistema, las Partes en conflicto, con la colaboración activa de un tercero (conciliador), ponen fin al mismo y celebran un convenio de transacción.

Confidencialidad. Condiciones sine qua non que deben acompañar a los grupos especiales que se designen para dirimir diferencias. Las comunicaciones escritas entre las partes y entre éstas y cada uno de los componentes del Panel o del tribunal que se encargue de dirimir diferencias, deben ser estrictamente confidenciales; por lo tanto, no pueden divulgarse más allá de lo que permiten los mecanismos y procedimientos previamente acordados.

Consumidor. Todo agente económico que demanda bienes y servicios de consumo para satisfacer alguna necesidad específica.

Contingente o cuota arancelaria. Volumen o monto definido de importación de un producto que un país se compromete a aceptar en su mercado, como parte de los compromisos de acceso mínimo. Este volumen tiene un trato arancelario especial que consiste en establecer un arancel máximo aplicable a los volúmenes, menor al normalmente aplicado para el resto de importaciones; en algunos casos se establece arancel 0.

Defensa comercial. Se designa así a la materia y a los aspectos institucionales relacionados con el seguimiento de las prácticas desleales de comercio, entre ellas el subsidio y el dumping. También se considera dentro de este tema la puesta en aplicación de las medidas de salvaguardia. Estos mecanismos procuran que el comercio se desarrolle bajo reglas y prácticas leales, transparentes y justas.

Déficit comercial. Monto por el cual las importaciones de productos de un país superan a sus exportaciones; puede ser general, de un producto o de un grupo de productos.

Derechos antidumping. Aquellos utilizados para neutralizar el efecto de daño o de amenaza de daño causado por la aplicación de prácticas de *dumping*. Este derecho es aplicado a las importaciones y se añade al impuesto de importación o arancel existente. Los países miembros de la OMC deben aplicar el derecho antidumping según las condiciones previstas en el Artículo VI del Acuerdo General.

Derechos compensatorios. Gravámenes, generalmente en forma de aranceles, para compensar distorsiones en la importación de bienes provenientes de países que tienen prácticas anticompetitivas o desleales o que causen daño por razón de un volumen elevado de importación.

Derechos de propiedad intelectual. Se refiere a derechos de autor y derechos conexos, derechos de marcas, derechos de patente, derechos de esquemas de trazado de circuitos integrados, derechos de secretos industriales o de negocios, derechos de los obtentores vegetales, indicaciones geográficas y derechos de diseño industrial. Están regulados por el Acuerdo sobre Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el convenio ADPIC (o TRIPS) de la OMC.

Desgravación. Reducción inmediata o paulatina de un arancel, hasta lograr el libre comercio o la aplicación del nivel más bajo de arancel negociado.

Desgravación arancelaria. Eliminación de aranceles aduaneros. Generalmente se acuerda de manera progresiva y cronológica.

Discriminación de precios, condiciones o modalidades. La aplicación de precios, condiciones o modalidades desiguales para prestaciones equivalentes, que coloquen a uno o varios agentes económicos en situación de desventaja competitiva frente a otros, en las transacciones de bienes o servicios.

Dumping. Práctica comercial consistente en vender un producto en un mercado extranjero a un precio menor que el que tiene en el mercado del país de fabricación, o en un tercer mercado extranjero comparable. El margen de *dumping* es la diferencia entre el precio al que se vende entre el país importador y el precio al que se vende en el país de origen o con que se exporta a otros países. Se considera esta práctica como desleal, porque afecta artificialmente las condiciones de competencia entre un mismo grupo de productos.

Estado Parte. Se refiere a los Estados signatarios de un convenio o tratado, o que participan en un proceso de Solución de Controversias Comerciales.

Exportación. Venta de cualquier mercadería o servicio de un territorio aduanero a otro.

Exportaciones tradicionales. Aquellas exportaciones de productos que ha realizado el país por un periodo de varios años de manera consistente.

Exportaciones no tradicionales. Aquellas exportaciones de productos que no tienen una representación significativa en los últimos años y que constituyen nuevos productos para un país.

Fijación de precios. Acuerdo o acción concertada entre agentes, o decisiones de una asociación de agentes económicos que tiene por finalidad o bien por efecto limitar, directa o indirectamente, la libertad de los agentes económicos para fijar los precios en las transacciones individuales con los proveedores o con los clientes, basándose en elementos distintos a las condiciones de oferta y demanda en el mercado.

Fomento de la exportación. Apoyo que se brinda a la actividad exportadora para que ésta se desarrolle, mediante incentivos, facilidades, actividades promocionales o créditos, entre otros.

Franjas de precios. Es un mecanismo de estabilización de los precios internos por medio de la fijación de un precio de referencia piso y uno de referencia techo, entre los cuales se desea mantener el costo de importación de un determinado producto. La estabilización se logra con el aumento del arancel *ad valorem* cuando el precio internacional cae por debajo del nivel de piso, y con la rebaja de dicho arancel, hasta cero, cuando dicho precio aumenta por encima del techo. Es decir que la franja de precios equivale a convertir el arancel en un factor variable que se ajusta automáticamente para contrarrestar las fluctuaciones extremas del precio internacional.

Globalización. Proceso geopolítico, comercial, financiero y sociocultural que resulta del avance que se da entre países por la vía de la tecnología, las telecomunicaciones y el transporte, todos los cuales, y a su manera, permiten el acceso inmediato a la información; las transacciones comerciales y financieras, la comunicación cultural y la ubicación en diversos países de las distintas fases de la producción. Todo ello, con la participación de componentes originarios de varios países y la venta internacional de productos similares, con estándares universalmente aceptados, con una concepción de ínter conectividad.

Gravámenes. Se refiere no solo a temas comerciales o importaciones, sino a cualquier tipo de derecho o imposición: fiscal, monetaria, cambiaria, etc. Implica un pago.

Grupos de trabajo y grupos especiales. Los primeros incluyen en su composición a los representantes de las partes contratantes, que son parte de la diferencia, en tanto que los grupos especiales están integrados solo por expertos, que deben desempeñar sus tareas independientemente de las partes.

Inversión. Todo activo o recurso tangible o intangible comprometido en un proyecto con la expectativa de ganancia y la asunción de riesgo económico.

Importación. La entrada de bienes o servicios de procedencia extranjera a un mercado determinado.

Laudos arbitrales. Decisiones o recomendaciones dictadas por los grupos arbitrales considerados en los mecanismos de solución de controversias.

Leyes sectoriales. Aquellas leyes que regulan actividades específicas, tales como las comprendidas en los sectores energéticos, eléctrico, hidroeléctrico o acuífero, de agua potable, minero, petroquímico, de alcantarillado, telecomunicaciones, recolección de desechos sólidos, higiene y salud, educación, banca y otros servicios básicos.

Licencias previas. Autorizaciones para poder exportar o importar determinadas mercancías. Se aplican, por ejemplo, al ingreso de sustancias controladas, pero también pueden servir como un mecanismo de protección.

Mediación. En términos generales, es un procedimiento mediante el cual un tercero neutral, el mediador, ayuda a las Partes a solucionar su controversia de manera mutuamente satisfactoria. Cualquier acuerdo al que lleguen las Partes se formaliza mediante un contrato.

Medidas de salvaguardia. Aquellas medidas de urgencia que toman los gobiernos con respecto al aumento de las importaciones de determinados productos, sobre todo cuando estas importaciones causan daño grave en la balanza de pagos, o bien cuando la importación de ciertos productos amenaza ocasionar daño grave a una rama de

la producción nacional. Esas medidas pueden adoptar la forma de suspensión de concesiones, o bien de obligaciones, y pueden consistir en restricciones cuantitativas a las importaciones o en aumentos de los derechos por encima de lo negociado, que se aplicaban antes del Tratado.

Medidas sanitarias y fitosanitarias. Medidas que un Estado adopta, mantiene o aplica para proteger la vida o la salud animal o vegetal en su territorio de los riesgos provenientes de la introducción o propagación de una plaga o una enfermedad. Asimismo, la protección frente a la presencia de un aditivo, contaminante, toxina, o un organismo causante de la enfermedad en un alimento, bebida o forraje. Incluye, además un criterio referido al producto final; un método de proceso o producción relacionado con un producto; una prueba, inspección, certificación o procedimiento de aprobación; un método estadístico relevante; un procedimiento de muestreo; un método de evaluación de riesgo, entre otros casos.

Mercado. Ámbito en el que se realizan los negocios de compraventa, alquiler o trueque de bienes, servicios, efectos o capitales. El mercado no necesariamente debe tener una localización geográfica determinada; para que exista, es suficiente que quienes ofrecen y demandan puedan ponerse en contacto, aunque estén en lugares físicos diferentes y distantes.

Mercado común. Se refiere generalmente al espacio creado por un grupo de naciones que han suprimido los aranceles y otras barreras que restringían o limitaban el comercio entre ellas, pero mantienen un arancel externo común sobre los bienes importados de otros lugares no pertenecientes a su unión.

Mercancías. Bienes que pueden ser objeto de intercambio, compraventa, otras operaciones y destinos aduaneros.

NAFTA. Sigla en inglés del Tratado de Libre Comercio para Norteamérica (North American Free Trade Agreement) que suscribieron los gobiernos de México, Canadá y Estados Unidos, decididos a reafirmar los lazos comerciales y de cooperación entre sus naciones. Empezó a regir en enero de 1994.

Negociación comercial. Conversaciones entre socios comerciales o potenciales socios comerciales mediante las cuales se procura reducir o eliminar las restricciones para hacer comercio y facilitar esta actividad. En el comercio internacional se busca reducir las barreras a las importaciones y establecer disciplinas y normas mutuamente acordadas.

Normas de origen. El conjunto de normas y especificaciones con apego a las cuales habrá de calificar el origen (país) de las mercancías transables internacionalmente.

Obstáculos técnicos al comercio. Barreras no arancelarias. Son restricciones que se imponen a las importaciones de productos, basadas en requisitos técnicos, es decir, estándares industriales, marcado y embalaje, u otras normas para la venta de productos. Los obstáculos técnicos están regulados por la normativa de la OMC.

Oferta exportable. Producción de un país que es ofertada a consumidores en el exterior.

Organización Mundial de Comercio (OMC). Nació en 1994. Tiene como objetivo incrementar el comercio mundial mediante su liberación.

Pacta sunt servanda. Expresión latina que se refiere al cumplimiento de lo expresado o pactado y a todas las consecuencias que, según su naturaleza, sean conformes a la buena fe. O sea que los pactos deben ser honrados u observados. Por ello, la regla jurídica

enseña que lo estipulado por las Partes, ya sea en forma verbal o bien por escrito, debe ser fielmente cumplido.

País de origen. País en el cual los bienes o productos han sido extraídos, cosechados, fabricados o armados total o parcialmente a partir de productos originarios del mismo, y/o de un porcentaje o el total de insumos importados, bajo las condiciones convenidas por estados signatarios de un acuerdo.

Parte contendiente. Aquella Parte que actúa como reclamante con respecto a la Parte demandada.

Parte demandada. El Estado Parte o los Estados Parte contra quienes se formula una reclamación.

Partes involucradas. Todas las Partes que participan en un conflicto o diferencia.

Partida arancelaria. Unidades en que se divide la Nomenclatura del Sistema Armonizado. Consiste en la descripción detallada de un producto con el objeto de hacer más fácil la identificación y procesamiento aduanero. Alcanza los 10 dígitos en su extensión total, pero puede también expresarse a partir de 4 dígitos, en capítulos, hasta alcanzar la terminación total de dígitos.

Patente. Conjunto de derechos exclusivos garantizados por un gobierno o autoridad al inventor de un nuevo producto (material o inmaterial), susceptible de ser explotado industrialmente para el bien del solicitante de dicha invención por un espacio limitado de tiempo.

Posición dominante. Situación de poder económico que un agente económico se otorga o se subroga para obstaculizar el mantenimiento de una competencia efectiva sobre el mercado impidiendo, de facto, la posibilidad de comportamientos independientes en una medida apreciable, en detrimento de sus competidores, sus clientes y, finalmente, sus consumidores.

Prácticas concertadas. Aquellas actuaciones que, aunque no constaren o se derivaren de un acuerdo formal o expreso, impliquen un paralelismo de conducta consciente entre agentes económicos, normalmente competidores, y que supusieren cualquier tipo de cooperación y coordinación entre ellos, con el fin de impedir, afectar o restringir la competencia.

Preferencias. Ventajas especiales que otorgan los países importadores a las exportaciones de algunos socios comerciales; que consisten en aceptar sus bienes a tasas arancelarias inferiores a las que se imponen a las importaciones procedentes de otros países.

Preferencia arancelaria. Reducción o eliminación de los impuestos de importación, concedida por un país a otro en el marco de un acuerdo.

Principio del todo único. Significa que “nada está acordado hasta que todo está acordado”, es decir, en el caso de los TLC, que el acuerdo se referirá a la totalidad integral del tratado, que terminará no por capítulos, ni temas, sino totalmente, hasta el último aspecto negociado.

Privatización. Acción de transferir a empresas del sector privado los servicios que antes proveía el gobierno.

Proceso arbitral. Es una alternativa jurídica, plenamente aceptable por las Partes. Mediante este recurso, se intenta dilucidar o solucionar las diferencias entre las partes que no han podido ponerse de acuerdo entre sí. Por esta circunstancia, tienen que explorar por

fuera de su entorno para, en un escenario neutral, llegara a delegar en otras personas el laudo que les permita zanjar las controversias o divergencias que las ha llevado al conflicto.

Productividad. Razón entre la producción (bienes y servicios) total por unidad de insumos (recursos productivos), en un período determinado.

Propiedad intelectual. Derecho que asiste, por un tiempo limitado, de la explotación de un invento humano o de una creación intelectual a su autor, propietario o sucesor.

Proteccionismo. Uso deliberado de restricciones a las importaciones, con el objetivo de permitir que productores nacionales compitan con los productores extranjeros.

Querellante. Quien participa de una acusación presentada ante un Juez o un mecanismo de solución de controversias.

Reparto de mercados. El concierto de voluntades de dos o más agentes económicos que, hallándose en posición de competir, se dividieren el mercado, por territorios, por volúmenes de compra o de venta, por el tipo de bienes o servicios vendidos, por clientes o proveedores, o cualquier otro mecanismo que tenga alcances o consecuencias similares, de tal modo que ninguna de ellas entre como operador económico dentro del ámbito o escenario adjudicado a otro.

Régimen aduanero. Tratamiento aplicable a las mercaderías sometidas al control de la aduana, de acuerdo con las leyes y reglamentos específicos, según la naturaleza y objetivos de la operación.

Reglas de origen. Ver: Normas de origen.

Restricción. Cualquier limitación que se haga efectiva por medio de cuotas, licencias, permisos, requisitos de precios mínimos o máximos, o por cualquiera otra causa.

Servicios. Actividades económicas destinadas a satisfacer determinadas demandas del consumidor sin crear bienes materiales, aunque se utilicen bienes tangibles o materiales complementarios a esas demandas. Ejemplos de servicios: transporte, banca, seguros, turismo, telecomunicaciones, entretenimiento, consultoría, entre otros.

Single undertaking. Compromiso único, en el cual nada regirá hasta que se llegue a un acuerdo global, aceptado por todos los países en una negociación.

Sistema de Preferencias Generalizadas (SGP). Sistema comercial por el cual países desarrollados conceden preferencias arancelarias a las importaciones de países en desarrollo.

Solución de controversias o diferencias. Mecanismo por medio del cual se procura resolver los problemas surgidos por el incumplimiento de la normativa aceptada en el marco de un acuerdo comercial.

Subpartida arancelaria. Subgrupos en que se dividen las mercancías de una partida. Se identifican por 6 dígitos en la Nomenclatura del Sistema Armonizado.

Subsidio. Beneficio económico directo o indirecto que un gobierno otorga a productores nacionales de bienes o servicios, a menudo con el fin de fortalecerlos en su posición competitiva frente a firmas extranjeras.

Subsidio a la exportación. Cantidad global entregada por el gobierno en dinero u otras facilidades, con el fin de impulsar a una empresa en su actividad de exportación.

Superávit comercial. Situación en la cual las exportaciones de productos de un país superan a sus importaciones.

Techo consolidado. Arancel máximo que pueden llegar a aplicar los países miembros de la OMC sobre un producto específico.

Tercera Parte. Cualesquiera de las Partes no contendientes que tenga interés comercial sustancial en la controversia y que así lo haya notificado a los órganos correspondientes de un mecanismo de solución de controversias.

Terceros países. Todos aquellos países distintos de los que participan en un acuerdo.

Trade Promotion Authority (conocida también como Vía rápida o Fast Track). Decisión mediante la cual el Congreso de Estados Unidos de América otorga a su Presidente la autoridad para negociar acuerdos comerciales con el compromiso de que, cuando éstos se conozcan por el poder legislativo, éste lo tramitará bajo un procedimiento expedito y en el cual no se pueden introducir enmiendas a lo negociado.

Transformación sustancial y salto arancelario. Situación en la cual se considera que el producto obtenido ha sufrido una transformación suficiente, si corresponde a una partida, en una nomenclatura sistemática de mercancías, diferente de la aplicable a cada uno de los productos utilizados en su fabricación.

Trato especial y diferenciado. En vista de que existen diferentes grados de desarrollo económico entre los países que suscriben acuerdos comerciales, se hace necesario buscar mecanismos para que dichas asimetrías no representen desventajas en el acuerdo final. Dar un trato más favorable en la aplicación de las normas comerciales y otorgar preferencias especiales a los países menos desarrollados son algunos de esos mecanismos.

Trato nacional. Se refiere a que una vez que a los productos importados se les ha aplicado arancel, o han sido importados al amparo de un tratado de libre comercio, se les debe dar el mismo trato que a los productos nacionales.

Trato de Nación Más Favorecida (NMF). Establece que todo privilegio o concesión otorgada por un miembro de la OMC a un producto originario de otro país miembro, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de todos los demás países miembros.

Valor agregado. Valor que se agrega a una mercancía en función de la transformación que ésta tenga, confiriéndole una individualidad caracterizada y un uso en algunos casos distinto al de la materia original utilizada en su fabricación.

Ventas condicionadas o vinculadas. Consisten en subordinar la celebración de transacciones a la aceptación por las Partes de prestaciones suplementarias que, por su naturaleza o de acuerdo con los usos mercantiles, no guarden relación fáctica con el objeto de dichas transacciones.

Waiver. Renuncia o abandono. Se utiliza en la OMC para autorizar a los países miembros a renunciar al principio de no discriminación, como excepción normalmente temporal para otorgar preferencia a un grupo de países generalmente en desarrollo.

Zona de Libre Comercio. Forma de integración económica que elimina las barreras arancelarias al comercio de bienes entre los países miembros.

ANEXO 3

ENTENDIMIENTO RELATIVO A LAS NORMAS Y PROCEDIMIENTOS POR LOS QUE SE RIGE LA SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS

Los Miembros convienen en lo siguiente:

ARTÍCULO 1

Ámbito y aplicación

1. Las normas y procedimientos del presente Entendimiento serán aplicables a las diferencias planteadas de conformidad con las disposiciones en materia de consultas y solución de diferencias de los acuerdos enumerados en el Apéndice 1 del presente Entendimiento (denominados en el presente Entendimiento “acuerdos abarcados”). Las normas y procedimientos del presente Entendimiento serán asimismo aplicables a las consultas y solución de diferencias entre los Miembros relativas a sus derechos y obligaciones dimanantes de las disposiciones del Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio (denominado en el presente Entendimiento “Acuerdo sobre la OMC”) y del presente Entendimiento tomados aisladamente o en combinación con cualquiera otro de los acuerdos abarcados.
2. Las normas y procedimientos del presente Entendimiento se aplicarán sin perjuicio de las normas y procedimientos especiales o adicionales que en materia de solución de diferencias contienen los acuerdos abarcados y se identifican en el Apéndice 2 del presente Entendimiento. En la medida en que exista una discrepancia entre las normas y procedimientos del presente Entendimiento y las normas y procedimientos especiales o adicionales enunciados en el Apéndice 2, prevalecerán las normas y procedimientos especiales o adicionales enunciados en el Apéndice 2. En las diferencias relativas a normas y procedimientos de más de un acuerdo abarcado, si existe conflicto entre las normas y procedimientos especiales o adicionales de los acuerdos en consideración, y si las partes en la diferencia no pueden ponerse de acuerdo sobre las normas y procedimientos dentro de los 20 días siguientes al establecimiento del grupo especial, el Presidente del Órgano de Solución de Diferencias previsto en el párrafo 1 del artículo 2 (denominado en el presente Entendimiento el “OSD”), en consulta con las partes en la diferencia, determinará las normas y procedimientos a seguir en un plazo de 10 días contados a partir de la presentación de una solicitud por uno u otro Miembro. El Presidente se guiará por el principio de que cuando sea posible se seguirán las normas y procedimientos especiales o adicionales, y de que se seguirán las normas y procedimientos establecidos en el presente Entendimiento en la medida necesaria para evitar que se produzca un conflicto de normas.

ARTÍCULO 2

Administración

1. En virtud del presente Entendimiento se establece el Órgano de Solución de Diferencias para administrar las presentes normas y procedimientos y las disposiciones en materia de consultas y solución de diferencias de los acuerdos abarcados salvo disposición en contrario de uno de ellos. En consecuencia, el OSD estará facultado para establecer

grupos especiales, adoptar los informes de los grupos especiales y del Órgano de Apelación, vigilar la aplicación de las resoluciones y recomendaciones y autorizar la suspensión de concesiones y otras obligaciones en el marco de los acuerdos abarcados. Con respecto a las diferencias que se planteen en el marco de un acuerdo abarcado que sea uno de los Acuerdos Comerciales Plurilaterales, se entenderá que el término “Miembro” utilizado en el presente texto se refiere únicamente a los Miembros que sean partes en el Acuerdo Comercial Plurilateral correspondiente. Cuando el OSD administre las disposiciones sobre solución de diferencias de un Acuerdo Comercial Plurilateral, sólo podrán participar en las decisiones o medidas que adopte el OSD con respecto a la diferencia planteada los Miembros que sean partes en dicho Acuerdo.

2. El OSD informará a los correspondientes Consejos y Comités de la OMC sobre lo que acontezca en las diferencias relacionadas con disposiciones de los respectivos acuerdos abarcados.
3. El OSD se reunirá con la frecuencia que sea necesaria para el desempeño de sus funciones dentro de los marcos temporales establecidos en el presente Entendimiento.
4. En los casos en que las normas y procedimientos del presente Entendimiento establezcan que el OSD debe adoptar una decisión, se procederá por consenso.¹³

ARTÍCULO 3

Disposiciones generales

1. Los Miembros afirman su adhesión a los principios de solución de diferencias aplicados hasta la fecha al amparo de los artículos XXII y XXIII del GATT de 1947 y al procedimiento desarrollado y modificado por el presente instrumento.
2. El sistema de solución de diferencias de la OMC es un elemento esencial para aportar seguridad y previsibilidad al sistema multilateral de comercio. Los Miembros reconocen que ese sistema sirve para preservar los derechos y obligaciones de los Miembros en el marco de los acuerdos abarcados y para aclarar las disposiciones vigentes de dichos acuerdos de conformidad con las normas usuales de interpretación del derecho internacional público. Las recomendaciones y resoluciones del OSD no pueden entrañar el aumento o la reducción de los derechos y obligaciones establecidos en los acuerdos abarcados.
3. Es esencial para el funcionamiento eficaz de la OMC y para el mantenimiento de un equilibrio adecuado entre los derechos y obligaciones de los Miembros la pronta solución de las situaciones en las cuales un Miembro considere que cualesquiera ventajas resultantes para él directa o indirectamente de los acuerdos abarcados se hallan menoscabadas por medidas adoptadas por otro Miembro.
4. Las recomendaciones o resoluciones que formule el OSD tendrán por objeto lograr una solución satisfactoria de la cuestión, de conformidad con los derechos y las obligaciones dimanantes del presente Entendimiento y de los acuerdos abarcados.

¹³ Se considerará que el OSD ha adoptado una decisión por consenso sobre un asunto sometido a su consideración cuando ningún Miembro presente en la reunión del OSD en que se adopte la decisión se oponga formalmente a ella.

5. Todas las soluciones de los asuntos planteados formalmente con arreglo a las disposiciones en materia de consultas y solución de diferencias de los acuerdos abarcados, incluidos los laudos arbitrales, habrán de ser compatibles con dichos acuerdos y no deberán anular ni menoscabar las ventajas resultantes de los mismos para ninguno de sus Miembros, ni deberán poner obstáculos a la consecución de ninguno de los objetivos de dichos acuerdos.
6. Las soluciones mutuamente convenidas de los asuntos planteados formalmente con arreglo a las disposiciones en materia de consultas y solución de diferencias de los acuerdos abarcados se notificarán al OSD y a los Consejos y Comités correspondientes, en los que cualquier Miembro podrá plantear cualquier cuestión con ellas relacionada.
7. Antes de presentar una reclamación, los Miembros reflexionarán sobre la utilidad de actuar al amparo de los presentes procedimientos. El objetivo del mecanismo de solución de diferencias es hallar una solución positiva a las diferencias. Se debe dar siempre preferencia a una solución mutuamente aceptable para las partes en la diferencia y que esté en conformidad con los acuerdos abarcados. De no llegarse a una solución de mutuo acuerdo, el primer objetivo del mecanismo de solución de diferencias será en general conseguir la supresión de las medidas de que se trate si se constata que éstas son incompatibles con las disposiciones de cualquiera de los acuerdos abarcados. No se debe recurrir a la compensación sino en el caso de que no sea factible suprimir inmediatamente las medidas incompatibles con el acuerdo abarcado y como solución provisional hasta su supresión. El último recurso previsto en el presente Entendimiento para el Miembro que se acoja a los procedimientos de solución de diferencias es la posibilidad de suspender, de manera discriminatoria contra el otro Miembro, la aplicación de concesiones o el cumplimiento de otras obligaciones en el marco de los acuerdos abarcados siempre que el OSD autorice la adopción de estas medidas.
8. En los casos de incumplimiento de las obligaciones contraídas en virtud de un acuerdo abarcado, se presume que la medida constituye un caso de anulación o menoscabo. Esto significa que normalmente existe la presunción de que toda transgresión de las normas tiene efectos desfavorables para otros Miembros que sean partes en el acuerdo abarcado, y en tal caso corresponderá al Miembro contra el que se haya presentado la reclamación refutar la acusación.
9. Las disposiciones del presente Entendimiento no perjudicarán el derecho de los Miembros de recabar una interpretación autorizada de las disposiciones de un acuerdo abarcado mediante decisiones adoptadas de conformidad con el Acuerdo sobre la OMC o un acuerdo abarcado que sea un Acuerdo Comercial Plurilateral.
10. Queda entendido que las solicitudes de conciliación y el recurso al procedimiento de solución de diferencias no deberán estar concebidos ni ser considerados como actos contenciosos y que, si surge una diferencia, todos los Miembros entablarán este procedimiento de buena fe y esforzándose por resolverla. Queda entendido asimismo que no deben vincularse las reclamaciones y contrarreclamaciones relativas a cuestiones diferentes.
11. El presente Entendimiento se aplicará únicamente a las nuevas solicitudes de celebración de consultas que se presenten de conformidad con las disposiciones sobre consultas de los acuerdos abarcados en la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC o con posterioridad a esa fecha. Seguirán siendo aplicables a las diferencias respecto de las cuales la solicitud de consultas se hubiera hecho en virtud del GATT de 1947, o de cualquier otro acuerdo predecesor de los acuerdos abarcados, con anterioridad a la

fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC, las normas y procedimientos pertinentes de solución de diferencias vigentes inmediatamente antes de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC.¹⁴

12. Sin perjuicio de lo dispuesto en el párrafo 11 si un país en desarrollo Miembro presenta contra un país desarrollado Miembro una reclamación basada en cualquiera de los acuerdos abarcados, la parte reclamante tendrá derecho a prevalerse, como alternativa a las disposiciones de los artículos 4, 5, 6 y 12 del presente Entendimiento, de las correspondientes disposiciones de la Decisión de 5 de abril de 1966 (IBDD 14S/20), excepto que, cuando el Grupo Especial estime que el marco temporal previsto en el párrafo 7 de esa Decisión es insuficiente para rendir su informe y previa aprobación de la parte reclamante, ese marco temporal podrá prorrogarse. En la medida en que haya divergencia entre las normas y procedimientos de los artículos 4, 5, 6 y 12 y las correspondientes normas y procedimientos de la Decisión, prevalecerán estos últimos.

Artículo 4

Consultas

1. Los Miembros afirman su determinación de fortalecer y mejorar la eficacia de los procedimientos de consulta seguidos por los Miembros.
2. Cada Miembro se compromete a examinar con comprensión las representaciones que pueda formularle otro Miembro con respecto a medidas adoptadas dentro de su territorio que afecten al funcionamiento de cualquier acuerdo abarcado y brindará oportunidades adecuadas para la celebración de consultas sobre dichas representaciones.¹⁵
3. Cuando se formule una solicitud de celebración de consultas de conformidad con un acuerdo abarcado, el Miembro al que se haya dirigido dicha solicitud responderá a ésta, a menos que se convenga de mutuo acuerdo lo contrario, en un plazo de 10 días contados a partir de la fecha en que la haya recibido, y entablará consultas de buena fe dentro de un plazo de no más de 30 días contados a partir de la fecha de recepción de la solicitud, con miras a llegar a una solución mutuamente satisfactoria. Si el Miembro no responde en el plazo de 10 días contados a partir de la fecha en que haya recibido la solicitud, o no entabla consultas dentro de un plazo de no más de 30 días, u otro plazo mutuamente convenido, contados a partir de la fecha de recepción de la solicitud, el Miembro que haya solicitado la celebración de consultas podrá proceder directamente a solicitar el establecimiento de un grupo especial.
4. Todas esas solicitudes de celebración de consultas serán notificadas al OSD y a los Consejos y Comités correspondientes por el Miembro que solicite las consultas. Toda solicitud de celebración de consultas se presentará por escrito y en ella figurarán las razones en que se base, con indicación de las medidas en litigio y de los fundamentos jurídicos de la reclamación.

¹⁴ Este párrafo será asimismo aplicable a las diferencias en cuyo caso los informes de los grupos especiales no se hayan adoptado o aplicado plenamente.

¹⁵ Cuando las disposiciones de cualquier otro acuerdo abarcado relativas a medidas adoptadas por gobiernos o autoridades regionales o locales dentro del territorio de un Miembro sean distintas de las de este párrafo, prevalecerán las disposiciones de ese otro acuerdo abarcado.

5. Durante las consultas celebradas de conformidad con las disposiciones de un acuerdo abarcado, los Miembros deberán tratar de llegar a una solución satisfactoria de la cuestión antes de recurrir a otras medidas previstas en el presente Entendimiento.
6. Las consultas serán confidenciales y no prejuzgarán los derechos de ningún Miembro en otras posibles diligencias.
7. Si las consultas no permiten resolver la diferencia en un plazo de 60 días contados a partir de la fecha de recepción de la solicitud de celebración de consultas, la parte reclamante podrá pedir que se establezca un grupo especial. La parte reclamante podrá pedir el establecimiento de un grupo especial dentro de ese plazo de 60 días si las partes que intervienen en las consultas consideran de consuno que éstas no han permitido resolver la diferencia.
8. En casos de urgencia, incluidos los que afecten a productos perecederos, los Miembros entablarán consultas en un plazo de no más de 10 días contados a partir de la fecha de recepción de la solicitud. Si las consultas no permiten resolver la diferencia en un plazo de 20 días contados a partir de la fecha de recepción de la solicitud, la parte reclamante podrá pedir que se establezca un grupo especial.
9. En casos de urgencia, incluidos los que afecten a productos perecederos, las partes en la diferencia, los grupos especiales y el Órgano de Apelación harán todo lo posible para acelerar las actuaciones al máximo.
10. Durante las consultas los Miembros deberán prestar especial atención a los problemas e intereses particulares de los países en desarrollo Miembros.
11. Cuando un Miembro que no participe en consultas que tengan lugar de conformidad con el párrafo 1 del artículo XXII del GATT de 1994, el párrafo 1 del artículo XXII del AGCS o las disposiciones correspondientes de los demás acuerdos abarcados¹⁶, considere que tiene un interés comercial sustancial en las mismas, dicho Miembro podrá notificar a los Miembros participantes en las consultas y al OSD, dentro de los 10 días siguientes a la fecha de la distribución de la solicitud de celebración de consultas de conformidad con el mencionado párrafo, su deseo de que se le asocie a las mismas. Ese Miembro será asociado a las consultas siempre que el Miembro al que se haya dirigido la petición de celebración de consultas

¹⁶ A continuación se enumeran las correspondientes disposiciones en materia de consultas de los acuerdos abarcados: Acuerdo sobre la Agricultura, artículo 19; Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, párrafo 1 del artículo 11; Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido, párrafo 4 del artículo 8; Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio, párrafo 1 del artículo 14; Acuerdo sobre las Medidas en Materia de Inversiones relacionadas con el Comercio, artículo 8; Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT de 1994, párrafo 2 del artículo 17; Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VII del GATT de 1994, párrafo 2 del artículo 19; Acuerdo sobre Inspección Previa a la Expedición, artículo 7; Acuerdo sobre Normas de Origen, artículo 7; Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación, artículo 6; Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, artículo 30; Acuerdo sobre Salvaguardias, artículo 14; Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio, párrafo 1 del artículo 64; y las correspondientes disposiciones en materia de consultas de los Acuerdos Comerciales Plurilaterales que los órganos competentes de cada acuerdo determinen y notifiquen al OSD.

acepte que la reivindicación del interés sustancial está bien fundada. En ese caso, ambos Miembros informarán de ello al OSD. Si se rechaza la petición de asociación a las consultas, el Miembro peticionario podrá solicitar la celebración de consultas de conformidad con el párrafo 1 del artículo XXII o el párrafo 1 del artículo XXIII del GATT de 1994, el párrafo 1 del artículo XXII o el párrafo 1 del artículo XXIII del AGCS o las disposiciones correspondientes de otros acuerdos abarcados.

Artículo 5

Buenos oficios, conciliación y mediación

1. Los buenos oficios, la conciliación y la mediación son procedimientos que se inician voluntariamente si así lo acuerdan las partes en la diferencia.
2. Las diligencias relativas a los buenos oficios, la conciliación y la mediación, y en particular las posiciones adoptadas durante las mismas por las partes en la diferencia, serán confidenciales y no prejuzgarán los derechos de ninguna de las partes en posibles diligencias ulteriores con arreglo a estos procedimientos.
3. Cualquier parte en una diferencia podrá solicitar los buenos oficios, la conciliación o la mediación en cualquier momento. Éstos podrán iniciarse en cualquier momento, y en cualquier momento se les podrá poner término. Una vez terminado el procedimiento de buenos oficios, conciliación o mediación, la parte reclamante podrá proceder a solicitar el establecimiento de un grupo especial.
4. Cuando los buenos oficios, la conciliación o la mediación se inicien dentro de los 60 días siguientes a la fecha de la recepción de una solicitud de celebración de consultas, la parte reclamante no podrá pedir el establecimiento de un grupo especial sino después de transcurrido un plazo de 60 días a partir de la fecha de la recepción de la solicitud de celebración de consultas. La parte reclamante podrá solicitar el establecimiento de un grupo especial dentro de esos 60 días si las partes en la diferencia consideran de consuno que el procedimiento de buenos oficios, conciliación o mediación no ha permitido resolver la diferencia.
5. Si las partes en la diferencia así lo acuerdan, el procedimiento de buenos oficios, conciliación o mediación podrá continuar mientras se desarrollen las actuaciones del grupo especial.
6. El Director General, actuando de oficio, podrá ofrecer sus buenos oficios, conciliación o mediación para ayudar a los Miembros a resolver la diferencia.

ARTÍCULO 6

Establecimiento de grupos especiales

1. Si la parte reclamante así lo pide, se establecerá un grupo especial, a más tardar en la reunión del OSD siguiente a aquella en la que la petición haya figurado por primera

vez como punto en el orden del día del OSD, a menos que en esa reunión el OSD decida por consenso no establecer un grupo especial.¹⁷

2. Las peticiones de establecimiento de grupos especiales se formularán por escrito. En ellas se indicará si se han celebrado consultas, se identificarán las medidas concretas en litigio y se hará una breve exposición de los fundamentos de derecho de la reclamación, que sea suficiente para presentar el problema con claridad. En el caso de que el solicitante pida el establecimiento de un grupo especial con un mandato distinto del uniforme, en la petición escrita figurará el texto propuesto del mandato especial.

ARTÍCULO 7

Mandato de los grupos especiales

1. El mandato de los grupos especiales será el siguiente, a menos que, dentro de un plazo de 20 días a partir de la fecha de establecimiento del grupo especial, las partes en la diferencia acuerden otra cosa:

“Examinar, a la luz de las disposiciones pertinentes (del acuerdo abarcado (de los acuerdos abarcados) que hayan invocado las partes en la diferencia), el asunto sometido al OSD por (nombre de la parte) en el documento... y formular conclusiones que ayuden al OSD a hacer las recomendaciones o dictar las resoluciones previstas en dicho acuerdo (dichos acuerdos).”

2. Los grupos especiales considerarán las disposiciones del acuerdo o acuerdos abarcados que hayan invocado las partes en la diferencia.
3. Al establecer un grupo especial, el OSD podrá autorizar a su Presidente a redactar el mandato del grupo especial en consulta con las partes, con sujeción a las disposiciones del párrafo 1. El mandato así redactado se distribuirá a todos los Miembros. Si se acuerda un mandato que no sea el uniforme, todo Miembro podrá plantear cualquier cuestión relativa al mismo en el OSD.

ARTÍCULO 8

Composición de los grupos especiales

1. Los grupos especiales estarán formados por personas muy competentes, funcionarios gubernamentales o no, a saber, personas que anteriormente hayan integrado un grupo especial o hayan presentado un alegato en él, hayan actuado como representantes de un Miembro o de una parte contratante del GATT de 1947 o como representantes en el Consejo o Comité de cualquier acuerdo abarcado o del respectivo acuerdo precedente o hayan formado parte de la Secretaría del GATT, hayan realizado una actividad docente o publicado trabajos sobre

¹⁷ Si la parte reclamante así lo pide, se convocará a tal efecto una reunión del OSD dentro de los 15 días siguientes a la petición, siempre que se dé aviso con 10 días como mínimo de antelación a la reunión.

derecho mercantil internacional o política comercial internacional, o hayan ocupado un alto cargo en la esfera de la política comercial en un Miembro.

2. Los miembros de los grupos especiales deberán ser elegidos de manera que queden aseguradas la independencia de los miembros y la participación de personas con formación suficientemente variada y experiencia en campos muy diversos.
3. Los nacionales de los Miembros cuyos gobiernos¹⁸ sean parte en la diferencia o terceros en ella en el sentido del párrafo 2 del artículo 10 no podrán ser integrantes del grupo especial que se ocupe de esa diferencia, salvo que las partes en dicha diferencia acuerden lo contrario.
4. Para facilitar la elección de los integrantes de los grupos especiales, la Secretaría mantendrá una lista indicativa de personas, funcionarios gubernamentales o no, que reúnan las condiciones indicadas en el párrafo 1, de la cual puedan elegirse los integrantes de los grupos especiales, según proceda. Esta lista incluirá la lista de expertos no gubernamentales establecida el 30 de noviembre de 1984 (IBDD 31S/9), así como las otras listas de expertos y listas indicativas establecidas en virtud de cualquiera de los acuerdos abarcados, y en ella se mantendrán los nombres de las personas que figuren en las listas de expertos y en las listas indicativas en la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC. Los Miembros podrán proponer periódicamente nombres de personas, funcionarios gubernamentales o no, para su inclusión en la lista indicativa, y facilitarán la información pertinente sobre su competencia en materia de comercio internacional y su conocimiento de los sectores o temas objeto de los acuerdos abarcados, y esos nombres se añadirán a la lista, previa aprobación del OSD. Con respecto a cada una de las personas que figuren en la lista, se indicarán en ésta las esferas concretas de experiencia o competencia técnica que la persona tenga en los sectores o temas objeto de los acuerdos abarcados.
5. Los grupos especiales estarán formados por tres integrantes, a menos que, dentro de los 10 días siguientes al establecimiento del grupo especial, las partes en la diferencia convengan en que sus integrantes sean cinco. La composición del grupo especial se comunicará sin demora a los Miembros.
6. La Secretaría propondrá a las partes en la diferencia los candidatos a integrantes del grupo especial. Las partes en la diferencia no se opondrán a ellos sino por razones imperiosas.
7. Si no se llega a un acuerdo sobre los integrantes dentro de los 20 días siguientes a la fecha del establecimiento del grupo especial, a petición de cualquiera de las partes, el Director General, en consulta con el Presidente del OSD y con el Presidente del Consejo o Comité correspondiente, establecerá la composición del grupo especial, nombrando a los integrantes que el Director General considere más idóneos con arreglo a las normas o procedimientos especiales o adicionales previstos al efecto en el acuerdo o acuerdos abarcados a que se refiera la diferencia, después de consultar a las partes en ella. El Presidente del OSD comunicará a los Miembros la composición del grupo especial así nombrado a más tardar 10 días después de la fecha en que haya recibido dicha petición.
8. Los Miembros se comprometerán, por regla general, a permitir que sus funcionarios formen parte de los grupos especiales.

¹⁸ En caso de que una unión aduanera o un mercado común sea parte en una diferencia, esta disposición se aplicará a los nacionales de todos los países miembros de la unión aduanera o el mercado común.

9. Los integrantes de los grupos especiales actuarán a título personal y no en calidad de representantes de un gobierno o de una organización. Por consiguiente, los Miembros se abstendrán de darles instrucciones y de ejercer sobre ellos cualquier clase de influencia con respecto a los asuntos sometidos al grupo especial.
10. Cuando se plantee una diferencia entre un país en desarrollo Miembro y un país desarrollado Miembro, en el grupo especial participará, si el país en desarrollo Miembro así lo solicita, por lo menos un integrante que sea nacional de un país en desarrollo Miembro.
11. Los gastos de los integrantes de los grupos especiales, incluidos los de viaje y las dietas, se sufragarán con cargo al presupuesto de la OMC con arreglo a los criterios que adopte el Consejo General sobre la base de recomendaciones del Comité de Asuntos Presupuestarios, Financieros y Administrativos.

ARTÍCULO 9

Procedimiento aplicable en caso de pluralidad de partes reclamantes

1. Cuando varios Miembros soliciten el establecimiento de sendos grupos especiales en relación con un mismo asunto, se podrá establecer un único grupo especial para examinar las reclamaciones tomando en consideración los derechos de todos los Miembros interesados. Siempre que sea posible, se deberá establecer un grupo especial único para examinar tales reclamaciones.
2. El grupo especial único organizará su examen y presentará sus conclusiones al OSD de manera que no resulten menoscabados en modo alguno los derechos de que habrían gozado las partes en la diferencia si las reclamaciones hubiesen sido examinadas por grupos especiales distintos. Si una de las partes en la diferencia lo solicita, el grupo especial presentará informes separados sobre la diferencia considerada. Las comunicaciones escritas de cada uno de los reclamantes se facilitarán a los otros reclamantes, y cada reclamante tendrá derecho a estar presente cuando uno de los otros exponga sus opiniones al grupo especial.
3. Si se establece más de un grupo especial para examinar las reclamaciones relativas a un mismo asunto, en la medida en que sea posible actuarán las mismas personas como integrantes de cada uno de los grupos especiales, y se armonizará el calendario de los trabajos de los grupos especiales que se ocupen de esas diferencias.

ARTÍCULO 10

Terceros

1. En el curso del procedimiento de los grupos especiales se tomarán plenamente en cuenta los intereses de las partes en la diferencia y de los demás Miembros en el marco de un acuerdo abarcado a que se refiera la diferencia.
2. Todo Miembro que tenga un interés sustancial en un asunto sometido a un grupo especial y así lo haya notificado al OSD (denominado en el presente Entendimiento

“tercero”) tendrá oportunidad de ser oído por el grupo especial y de presentar a éste comunicaciones por escrito. Esas comunicaciones se facilitarán también a las partes en la diferencia y se reflejarán en el informe del grupo especial.

3. Se dará traslado a los terceros de las comunicaciones de las partes en la diferencia presentadas al grupo especial en su primera reunión.
4. Si un tercero considera que una medida que ya haya sido objeto de la actuación de un grupo especial anula o menoscaba ventajas resultantes para él de cualquier acuerdo abarcado, ese Miembro podrá recurrir a los procedimientos normales de solución de diferencias establecidos en el presente Entendimiento. Esta diferencia se remitirá, siempre que sea posible, al grupo especial que haya entendido inicialmente en el asunto.

ARTÍCULO 11

Función de los grupos especiales

La función de los grupos especiales es ayudar al OSD a cumplir las funciones que le incumben en virtud del presente Entendimiento y de los acuerdos abarcados. Por consiguiente, cada grupo especial deberá hacer una evaluación objetiva del asunto que se le haya sometido, que incluya una evaluación objetiva de los hechos, de la aplicabilidad de los acuerdos abarcados pertinentes y de la conformidad con éstos y formular otras conclusiones que ayuden al OSD a hacer las recomendaciones o dictar las resoluciones previstas en los acuerdos abarcados. Los grupos especiales deberán consultar regularmente a las partes en la diferencia y darles oportunidad adecuada de llegar a una solución mutuamente satisfactoria.

ARTÍCULO 12

Procedimiento de los grupos especiales

1. Los grupos especiales seguirán los Procedimientos de Trabajo que se recogen en el Apéndice 3, a menos que el grupo especial acuerde otra cosa tras consultar a las partes en la diferencia.
2. En el procedimiento de los grupos especiales deberá haber flexibilidad suficiente para garantizar la calidad de los informes sin retrasar indebidamente los trabajos de los grupos especiales.
3. Previa consulta con las partes en la diferencia y tan pronto como sea factible, de ser posible en el plazo de una semana después de que se haya convenido en la composición y el mandato del grupo especial, los integrantes del grupo especial fijarán el calendario para sus trabajos, teniendo en cuenta las disposiciones del párrafo 9 del artículo 4, si procede.
4. Al determinar el calendario de sus trabajos, el grupo especial dará tiempo suficiente a las partes en la diferencia para que preparen sus comunicaciones.

5. Los grupos especiales deberán fijar, para la presentación de las comunicaciones escritas de las partes, plazos precisos que las partes en la diferencia han de respetar.
6. Cada parte en la diferencia depositará en poder de la Secretaría sus comunicaciones escritas para su traslado inmediato al grupo especial y a la otra o las otras partes en la diferencia. La parte reclamante presentará su primera comunicación con anterioridad a la primera comunicación de la parte demandada, a menos que el grupo especial decida, al fijar el calendario mencionado en el párrafo 3 y previa consulta con las partes en la diferencia, que las partes deberán presentar sus primeras comunicaciones al mismo tiempo. Cuando se haya dispuesto que las primeras comunicaciones se depositarán de manera sucesiva, el grupo especial establecerá un plazo en firme para recibir la comunicación de la parte demandada. Las posteriores comunicaciones escritas de las partes, si las hubiere, se presentarán simultáneamente.
7. En los casos en que las partes en la diferencia no hayan podido llegar a una solución mutuamente satisfactoria, el grupo especial presentará sus conclusiones en un informe escrito al OSD. En tales casos, el grupo especial expondrá en su informe las constataciones de hecho, la aplicabilidad de las disposiciones pertinentes y las razones en que se basen sus conclusiones y recomendaciones. Cuando se haya llegado a un arreglo de la cuestión entre las partes en la diferencia, el informe del grupo especial se limitará a una breve relación del caso, con indicación de que se ha llegado a una solución.
8. Con objeto de que el procedimiento sea más eficaz, el plazo en que el grupo especial llevará a cabo su examen, desde la fecha en que se haya convenido en su composición y su mandato hasta la fecha en que se dé traslado del informe definitivo a las partes en la diferencia, no excederá, por regla general, de seis meses. En casos de urgencia, incluidos los relativos a productos perecederos, el grupo especial procurará dar traslado de su informe a las partes en la diferencia dentro de un plazo de tres meses.
9. Cuando el grupo especial considere que no puede emitir su informe dentro de un plazo de seis meses, o de tres meses en los casos de urgencia, informará al OSD por escrito de las razones de la demora y facilitará al mismo tiempo una estimación del plazo en que emitirá su informe. En ningún caso el período que transcurra entre el establecimiento del grupo especial y la distribución del informe a los Miembros deberá exceder de nueve meses.
10. En el marco de las consultas que se refieran a una medida adoptada por un país en desarrollo Miembro, las partes podrán convenir en ampliar los plazos establecidos en los párrafos 7 y 8 del artículo 4. En el caso de que, tras la expiración del plazo pertinente, las partes que celebren las consultas no puedan convenir en que éstas han concluido, el Presidente del OSD decidirá, previa consulta con las partes, si se ha de prorrogar el plazo pertinente y, de prorrogarse, por cuánto tiempo. Además, al examinar una reclamación presentada contra un país en desarrollo Miembro, el grupo especial concederá a éste tiempo suficiente para preparar y exponer sus alegaciones. Ninguna actuación realizada en virtud del presente párrafo podrá afectar a las disposiciones del párrafo 1 del artículo 20 y del párrafo 4 del artículo 21.
11. Cuando una o más de las partes sean países en desarrollo Miembros, en el informe del grupo especial se indicará explícitamente la forma en que se han tenido en cuenta las disposiciones pertinentes sobre trato diferenciado y más favorable para los países en desarrollo Miembros que forman parte de los acuerdos abarcados, y que hayan sido

alegadas por el país en desarrollo Miembro en el curso del procedimiento de solución de diferencias.

12. A instancia de la parte reclamante, el grupo especial podrá suspender sus trabajos por un período que no exceda de 12 meses. En tal caso, los plazos establecidos en los párrafos 8 y 9 del presente artículo, el párrafo 1 del artículo 20 y el párrafo 4 del artículo 21 se prorrogarán por un período de la misma duración que aquel en que hayan estado suspendidos los trabajos. Si los trabajos del grupo especial hubieran estado suspendidos durante más de 12 meses, quedará sin efecto la decisión de establecer el grupo especial.

ARTÍCULO 13

Derecho a recabar información

1. Cada grupo especial tendrá el derecho de recabar información y asesoramiento técnico de cualquier persona o entidad que estime conveniente. No obstante, antes de recabar información o asesoramiento de una persona o entidad sometida a la jurisdicción de un Miembro, el grupo especial lo notificará a las autoridades de dicho Miembro. Los Miembros deberán dar una respuesta pronta y completa a cualquier solicitud que les dirija un grupo especial para obtener la información que considere necesaria y pertinente. La información confidencial que se proporcione no deberá ser revelada sin la autorización formal de la persona, institución, o autoridad del Miembro que la haya facilitado.
2. Los grupos especiales podrán recabar información de cualquier fuente pertinente y consultar a expertos para obtener su opinión sobre determinados aspectos de la cuestión. Los grupos especiales podrán solicitar a un grupo consultivo de expertos que emita un informe por escrito sobre un elemento de hecho concerniente a una cuestión de carácter científico o técnico planteada por una parte en la diferencia. En el Apéndice 4 figuran las normas para el establecimiento de esos grupos consultivos de expertos y el procedimiento de actuación de los mismos.

ARTÍCULO 14

Confidencialidad

1. Las deliberaciones del grupo especial serán confidenciales.
2. Los informes de los grupos especiales se redactarán sin que se hallen presentes las partes en la diferencia, teniendo en cuenta la información proporcionada y las declaraciones formuladas.
3. Las opiniones que expresen en el informe del grupo especial los distintos integrantes de éste serán anónimas.

ARTÍCULO 15

Etapa intermedia de reexamen

1. Tras considerar los escritos de réplica y las alegaciones orales, el grupo especial dará traslado de los capítulos expositivos (hechos y argumentación) de su proyecto de informe a las partes en la diferencia. Dentro de un plazo fijado por el grupo especial, las partes presentarán sus observaciones por escrito.
2. Una vez expirado el plazo establecido para recibir las observaciones de las partes en la diferencia, el grupo especial dará traslado a las mismas de un informe provisional en el que figurarán tanto los capítulos expositivos como las constataciones y conclusiones del grupo especial. Dentro de un plazo fijado por él, cualquiera de las partes podrá presentar por escrito una petición de que el grupo especial reexamine aspectos concretos del informe provisional antes de la distribución del informe definitivo a los Miembros. A petición de parte, el grupo especial celebrará una nueva reunión con las partes sobre las cuestiones identificadas en las observaciones escritas. De no haberse recibido observaciones de ninguna parte dentro del plazo previsto a esos efectos, el informe provisional se considerará definitivo y se distribuirá sin demora a los Miembros.
3. Entre las conclusiones del informe definitivo del grupo especial figurará un examen de los argumentos esgrimidos en la etapa intermedia de reexamen. La etapa intermedia de reexamen se desarrollará dentro del plazo establecido en el párrafo 8 del artículo 12.

ARTÍCULO 16

Adopción de los informes de los grupos especiales

1. A fin de que los Miembros dispongan de tiempo suficiente para examinar los informes de los grupos especiales, estos informes no serán examinados a efectos de su adopción por el OSD hasta que hayan transcurrido 20 días desde la fecha de su distribución a los Miembros.
2. Todo Miembro que tenga objeciones que oponer al informe de un grupo especial dará por escrito una explicación de sus razones, para su distribución por lo menos 10 días antes de la reunión del OSD en la que se haya de examinar el informe del grupo especial.
3. Las partes en una diferencia tendrán derecho a participar plenamente en el examen por el OSD del informe del grupo especial, y sus opiniones constarán plenamente en acta.
4. Dentro de los 60 días siguientes a la fecha de distribución del informe de un grupo especial a los Miembros, el informe se adoptará en una reunión del OSD¹⁹, a menos que una parte en la diferencia notifique formalmente a éste su decisión de apelar o que el OSD decida por consenso no adoptar el informe. Si una parte ha notificado su decisión de apelar, el informe del grupo especial no será considerado por el OSD a efectos de su adopción hasta después

¹⁹ Si no hay prevista una reunión del OSD dentro de ese período en una fecha que permita cumplir las prescripciones de los párrafos 1 y 4 del artículo 16, se celebrará una reunión del OSD a tal efecto.

de haber concluido el proceso de apelación. Este procedimiento de adopción se entiende sin perjuicio del derecho de los Miembros a expresar sus opiniones sobre los informes de los grupos especiales.

ARTÍCULO 17

Examen en apelación Órgano Permanente de Apelación

1. El OSD establecerá un Órgano Permanente de Apelación. El Órgano de Apelación entenderá en los recursos de apelación interpuestos contra las decisiones de los grupos especiales y estará integrado por siete personas, de las cuales actuarán tres en cada caso. Las personas que formen parte del Órgano de Apelación actuarán por turno. Dicho turno se determinará en el procedimiento de trabajo del Órgano de Apelación.
2. El OSD nombrará por un período de cuatro años a las personas que formarán parte del Órgano de Apelación y podrá renovar una vez el mandato de cada una de ellas. Sin embargo, el mandato de tres de las siete personas nombradas inmediatamente después de la entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC, que se determinarán por sorteo, expirará al cabo de dos años. Las vacantes se cubrirán a medida que se produzcan. La persona nombrada para reemplazar a otra cuyo mandato no haya terminado desempeñará el cargo durante el período que falte para completar dicho mandato.
3. El Órgano de Apelación estará integrado por personas de prestigio reconocido, con competencia técnica acreditada en derecho, en comercio internacional y en la temática de los acuerdos abarcados en general. No estarán vinculadas a ningún gobierno. Los integrantes del Órgano de Apelación serán representativos en términos generales de la composición de la OMC. Todas las personas que formen parte del Órgano de Apelación estarán disponibles en todo momento y en breve plazo, y se mantendrán al corriente de las actividades de solución de diferencias y demás actividades pertinentes de la OMC. No intervendrán en el examen de ninguna diferencia que pueda generar un conflicto directo o indirecto de intereses.
4. Solamente las partes en la diferencia, con exclusión de terceros, podrán recurrir en apelación contra el informe de un grupo especial. Los terceros que hayan notificado al OSD un interés sustancial en el asunto de conformidad con el párrafo 2 del artículo 10 podrán presentar comunicaciones por escrito al Órgano de Apelación, que podrá darles la oportunidad de ser oídos.
5. Por regla general, la duración del procedimiento entre la fecha en que una parte en la diferencia notifique formalmente su decisión de apelar y la fecha en que el Órgano de Apelación distribuya su informe no excederá de 60 días. Al fijar su calendario, el Órgano de Apelación tendrá en cuenta las disposiciones del párrafo 9 del artículo 4, si procede. Si el Órgano de Apelación considera que no puede rendir su informe dentro de los 60 días, comunicará por escrito al OSD los motivos del retraso, indicando el plazo en el que estima que podrá presentarlo. En ningún caso la duración del procedimiento excederá de 90 días.
6. La apelación tendrá únicamente por objeto las cuestiones de derecho tratadas en el informe del grupo especial y las interpretaciones jurídicas formuladas por éste.

7. Se prestará al Órgano de Apelación la asistencia administrativa y jurídica que sea necesaria.
8. Los gastos de las personas que formen parte del Órgano de Apelación, incluidos los gastos de viaje y las dietas, se sufragarán con cargo al presupuesto de la OMC, con arreglo a los criterios que adopte el Consejo General sobre la base de recomendaciones del Comité de Asuntos Presupuestarios, Financieros y Administrativos.

Procedimiento del examen en apelación

9. El Órgano de Apelación, en consulta con el Presidente del OSD y con el Director General, establecerá los procedimientos de trabajo y dará traslado de ellos a los Miembros para su información.
10. Las actuaciones del Órgano de Apelación tendrán carácter confidencial. Los informes del Órgano de Apelación se redactarán sin que se hallen presentes las partes en la diferencia y a la luz de la información proporcionada y de las declaraciones formuladas.
11. Las opiniones expresadas en el informe del Órgano de Apelación por los distintos integrantes de éste serán anónimas.
12. El Órgano de Apelación examinará cada una de las cuestiones planteadas de conformidad con el párrafo 6 en el procedimiento de apelación.
13. El Órgano de Apelación podrá confirmar, modificar o revocar las constataciones y conclusiones jurídicas del grupo especial.

Adopción de los informes del Órgano de Apelación

14. Los informes del Órgano de Apelación serán adoptados por el OSD y aceptados sin condiciones por las partes en la diferencia salvo que el OSD decida por consenso no adoptar el informe del Órgano de Apelación en un plazo de 30 días contados a partir de su distribución a los Miembros.²⁰ Este procedimiento de adopción se entenderá sin perjuicio del derecho de los Miembros a exponer sus opiniones sobre los informes del Órgano de Apelación.

ARTÍCULO 18

Comunicaciones con el grupo especial o el Órgano de Apelación

1. No habrá comunicaciones *ex parte* con el grupo especial o el Órgano de Apelación en relación con asuntos sometidos a la consideración del grupo especial o del Órgano de Apelación.
2. Las comunicaciones por escrito al grupo especial o al Órgano de Apelación se considerarán confidenciales, pero se facilitarán a las partes en la diferencia. Ninguna de las disposiciones del presente Entendimiento impedirá a una parte en la diferencia hacer públicas sus posiciones. Los

²⁰ Si no hay prevista una reunión del OSD durante ese período, se celebrará una reunión del OSD a tal efecto.

Miembros considerarán confidencial la información facilitada al grupo especial o al Órgano de Apelación por otro Miembro a la que éste haya atribuido tal carácter. A petición de un Miembro, una parte en la diferencia podrá también facilitar un resumen no confidencial de la información contenida en sus comunicaciones escritas que pueda hacerse público.

ARTÍCULO 19

Recomendaciones de los grupos especiales y del Órgano de Apelación

1. Cuando un grupo especial o el Órgano de Apelación lleguen a la conclusión de que una medida es incompatible con un acuerdo abarcado, recomendarán que el Miembro afectado²¹ la ponga en conformidad con ese acuerdo.²² Además de formular recomendaciones, el grupo especial o el Órgano de Apelación podrán sugerir la forma en que el Miembro afectado podría aplicarlas.
2. De conformidad con el párrafo 2 del artículo 3, las constataciones y recomendaciones del grupo especial y del Órgano de Apelación no podrán entrañar el aumento o la reducción de los derechos y obligaciones establecidos en los acuerdos abarcados.

ARTÍCULO 20

Marco temporal de las decisiones del OSD

A menos que las partes en la diferencia acuerden otra cosa, el período comprendido entre la fecha de establecimiento del grupo especial por el OSD y la fecha en que el OSD examine el informe del grupo especial o el informe del examen en apelación no excederá, por regla general, de nueve meses cuando no se haya interpuesto apelación contra el informe del grupo especial o de 12 cuando se haya interpuesto. Si el grupo especial o el Órgano de Apelación, al amparo del párrafo 9 del artículo 12 o del párrafo 5 del artículo 17, han procedido a prorrogar el plazo para emitir su informe, la duración del plazo adicional se añadirá al período antes indicado.

ARTÍCULO 21

Vigilancia de la aplicación de las recomendaciones y resoluciones

1. Para asegurar la eficaz solución de las diferencias en beneficio de todos los Miembros, es esencial el pronto cumplimiento de las recomendaciones o resoluciones del OSD.

²¹ El "Miembro afectado" es la parte en la diferencia a la que vayan dirigidas las recomendaciones del grupo especial o del Órgano de Apelación.

²² Con respecto a las recomendaciones en los casos en que no haya infracción de las disposiciones del GATT de 1994 ni de ningún otro acuerdo abarcado, véase el artículo 26.

2. Se prestará especial atención a las cuestiones que afecten a los intereses de los países en desarrollo Miembros con respecto a las medidas que hayan sido objeto de solución de diferencias.
3. En una reunión del OSD que se celebrará dentro de los 30 días siguientes²³ a la adopción del informe del grupo especial o del Órgano de Apelación, el Miembro afectado informará al OSD de su propósito en cuanto a la aplicación de las recomendaciones y resoluciones del OSD. En caso de que no sea factible cumplir inmediatamente las recomendaciones y resoluciones, el Miembro afectado dispondrá de un plazo prudencial para hacerlo. El plazo prudencial será:
 - a) el plazo propuesto por el Miembro afectado, a condición de que sea aprobado por el OSD; de no existir tal aprobación,
 - b) un plazo fijado de común acuerdo por las partes en la diferencia dentro de los 45 días siguientes a la fecha de adopción de las recomendaciones y resoluciones; o, a falta de dicho acuerdo,
 - c) un plazo determinado mediante arbitraje vinculante dentro de los 90 días siguientes a la fecha de adopción de las recomendaciones y resoluciones.²⁴ En dicho arbitraje, una directriz para el árbitro²⁵ ha de ser que el plazo prudencial para la aplicación de las recomendaciones del grupo especial o del Órgano de Apelación no deberá exceder de 15 meses a partir de la fecha de adopción del informe del grupo especial o del Órgano de Apelación. Ese plazo podrá, no obstante, ser más corto o más largo, según las circunstancias del caso.
4. A no ser que el grupo especial o el Órgano de Apelación hayan prorrogado, de conformidad con el párrafo 9 del artículo 12 o el párrafo 5 del artículo 17, el plazo para emitir su informe, el período transcurrido desde el establecimiento del grupo especial por el OSD hasta la fecha en que se determine el plazo prudencial no excederá de 15 meses, salvo que las partes en la diferencia acuerden otra cosa. Cuando el grupo especial o el Órgano de Apelación hayan procedido a prorrogar el plazo para emitir su informe, la duración del plazo adicional se añadirá a ese período de 15 meses, con la salvedad de que, a menos que las partes en la diferencia convengan en que concurren circunstancias excepcionales, el período total no excederá de 18 meses.
5. En caso de desacuerdo en cuanto a la existencia de medidas destinadas a cumplir las recomendaciones y resoluciones o a la compatibilidad de dichas medidas con un acuerdo abarcado, esta diferencia se resolverá conforme a los presentes procedimientos de solución de diferencias, con intervención, siempre que sea posible, del grupo especial que haya entendido inicialmente en el asunto. El grupo especial distribuirá su informe dentro de los 90 días siguientes a la fecha en que se le haya sometido el asunto. Si el grupo especial considera que no le es posible presentar su informe en ese plazo, comunicará por escrito al OSD los motivos del retraso, indicando el plazo en que estima podrá presentarlo.

²³ Si no hay prevista una reunión del OSD durante ese período, el OSD celebrará una reunión a tal efecto dentro del plazo establecido.

²⁴ Si las partes no pueden ponerse de acuerdo para designar un árbitro en un lapso de 10 días después de haber sometido la cuestión a arbitraje, el árbitro será designado por el Director General en un plazo de 10 días, después de consultar con las partes.

²⁵ Se entenderá que el término "árbitro" designa indistintamente a una persona o a un grupo.

6. El OSD someterá a vigilancia la aplicación de las recomendaciones o resoluciones adoptadas. Todo Miembro podrá plantear en él la cuestión de la aplicación de las recomendaciones o resoluciones, en cualquier momento después de su adopción. A menos que el OSD decida otra cosa, la cuestión de la aplicación de las recomendaciones o resoluciones será incluida en el orden del día de la reunión que celebre el OSD seis meses después de la fecha en que se haya establecido el período prudencial de conformidad con el párrafo 3 y se mantendrá en el orden del día de sus reuniones hasta que se resuelva. Por lo menos 10 días antes de cada una de esas reuniones, el Miembro afectado presentará al OSD por escrito un informe de situación sobre los progresos realizados en la aplicación de las recomendaciones o resoluciones.
7. En los asuntos planteados por países en desarrollo Miembros, el OSD considerará qué otras disposiciones puede adoptar que sean adecuadas a las circunstancias.
8. Si el caso ha sido promovido por un país en desarrollo Miembro, el OSD, al considerar qué disposiciones adecuadas podrían adoptarse, tendrá en cuenta no sólo el comercio afectado por las medidas objeto de la reclamación sino también su repercusión en la economía de los países en desarrollo Miembros de que se trate.

ARTÍCULO 22

Compensación y suspensión de concesiones

1. La compensación y la suspensión de concesiones u otras obligaciones son medidas temporales a las que se puede recurrir en caso de que no se apliquen en un plazo prudencial las recomendaciones y resoluciones adoptadas. Sin embargo, ni la compensación ni la suspensión de concesiones u otras obligaciones son preferibles a la aplicación plena de una recomendación de poner una medida en conformidad con los acuerdos abarcados. La compensación es voluntaria y, en caso de que se otorgue, será compatible con los acuerdos abarcados.
2. Si el Miembro afectado no pone en conformidad con un acuerdo abarcado la medida declarada incompatible con él o no cumple de otro modo las recomendaciones y resoluciones adoptadas dentro del plazo prudencial determinado de conformidad con el párrafo 3 del artículo 21, ese Miembro, si así se le pide, y no más tarde de la expiración del plazo prudencial, entablará negociaciones con cualesquiera de las partes que hayan recurrido al procedimiento de solución de diferencias, con miras a hallar una compensación mutuamente aceptable. Si dentro de los 20 días siguientes a la fecha de expiración del plazo prudencial no se ha convenido en una compensación satisfactoria, cualquier parte que haya recurrido al procedimiento de solución de diferencias podrá pedir la autorización del OSD para suspender la aplicación al Miembro afectado de concesiones u otras obligaciones resultantes de los acuerdos abarcados.
3. Al considerar qué concesiones u otras obligaciones va a suspender, la parte reclamante aplicará los siguientes principios y procedimientos:
 - a) el principio general es que la parte reclamante deberá tratar primeramente de suspender concesiones u otras obligaciones relativas al mismo sector (los mismos sectores) en que el grupo especial o el Órgano de Apelación haya constatado una infracción u otra anulación o menoscabo;

- b) si la parte considera impracticable o ineficaz suspender concesiones u otras obligaciones relativas al mismo sector (los mismos sectores), podrá tratar de suspender concesiones u otras obligaciones en otros sectores en el marco del mismo acuerdo;
- c) si la parte considera que es impracticable o ineficaz suspender concesiones u otras obligaciones relativas a otros sectores en el marco del mismo acuerdo, y que las circunstancias son suficientemente graves, podrá tratar de suspender concesiones u otras obligaciones en el marco de otro acuerdo abarcado;
- d) en la aplicación de los principios que anteceden la parte tendrá en cuenta lo siguiente:
 - i) el comercio realizado en el sector o en el marco del acuerdo en que el grupo especial o el Órgano de Apelación haya constatado una infracción u otra anulación o menoscabo, y la importancia que para ella tenga ese comercio;
 - ii) los elementos económicos más amplios relacionados con la anulación o menoscabo y las consecuencias económicas más amplias de la suspensión de concesiones u otras obligaciones;
- e) si la parte decide pedir autorización para suspender concesiones u otras obligaciones en virtud de lo dispuesto en los apartados b) o c), indicará en su solicitud las razones en que se funde. Cuando se traslade la solicitud al OSD se dará simultáneamente traslado de la misma a los Consejos correspondientes y también en el caso de una solicitud formulada al amparo del apartado b), a los órganos sectoriales correspondientes;
- f) a los efectos del presente párrafo, se entiende por “sector”:
 - i) en lo que concierne a bienes, todos los bienes;
 - ii) en lo que concierne a servicios, un sector principal de los que figuran en la versión actual de la “Lista de Clasificación Sectorial de los Servicios” en la que se identifican esos sectores²⁶;
 - iii) en lo que concierne a derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio, cualquiera de las categorías de derechos de propiedad intelectual comprendidas en la sección 1, la sección 2, la sección 3, la sección 4, la sección 5, la sección 6 o la sección 7 de la Parte II, o las obligaciones dimanantes de la Parte III o la Parte IV del Acuerdo sobre los ADPIC;
- g) a los efectos del presente párrafo, se entiende por “acuerdo”:
 - i) en lo que concierne a bienes, los acuerdos enumerados en el Anexo 1A del Acuerdo sobre la OMC, tomados en conjunto, así como los Acuerdos Comerciales Plurilaterales en la medida en que las partes en la diferencia de que se trate sean partes en esos acuerdos;
 - ii) en lo que concierne a servicios, el AGCS;

²⁶ En la lista que figura en el documento MTN.GNS/W/120 se identifican once sectores.

- iii) en lo que concierne a derechos de propiedad intelectual, el Acuerdo sobre los ADPIC.
4. El nivel de la suspensión de concesiones u otras obligaciones autorizado por el OSD será equivalente al nivel de la anulación o menoscabo.
 5. El OSD no autorizará la suspensión de concesiones u otras obligaciones si un acuerdo abarcado prohíbe tal suspensión.
 6. Cuando se produzca la situación descrita en el párrafo 2, el OSD, previa petición, concederá autorización para suspender concesiones u otras obligaciones dentro de los 30 días siguientes a la expiración del plazo prudencial, a menos que decida por consenso desestimar la petición. No obstante, si el Miembro afectado impugna el nivel de la suspensión propuesta, o sostiene que no se han seguido los principios y procedimientos establecidos en el párrafo 3, en el caso de que una parte reclamante haya solicitado autorización para suspender concesiones u otras obligaciones al amparo de lo dispuesto en los párrafos 3 b) o 3 c), la cuestión se someterá a arbitraje. El arbitraje estará a cargo del grupo especial que haya entendido inicialmente en el asunto, si estuvieran disponibles sus miembros, o de un árbitro²⁷ nombrado por el Director General, y se concluirá dentro de los 60 días siguientes a la fecha de expiración del plazo prudencial. No se suspenderán concesiones u otras obligaciones durante el curso del arbitraje.
 7. El árbitro²⁸ que actúe en cumplimiento de lo dispuesto en el párrafo 6 no examinará la naturaleza de las concesiones u otras obligaciones que se hayan de suspender, sino que determinará si el nivel de esa suspensión es equivalente al nivel de la anulación o el menoscabo. El árbitro podrá también determinar si la suspensión de concesiones u otras obligaciones propuesta está permitida en virtud del acuerdo abarcado. Sin embargo, si el asunto sometido a arbitraje incluye la reclamación de que no se han seguido los principios y procedimientos establecidos en el párrafo 3, el árbitro examinará la reclamación. En el caso de que determine que no se han seguido dichos principios y procedimientos, la parte reclamante los aplicará de conformidad con las disposiciones del párrafo 3. Las partes aceptarán como definitiva la decisión del árbitro y no tratarán de obtener un segundo arbitraje. Se informará sin demora de la decisión del árbitro al OSD: y éste, si se le pide, otorgará autorización para suspender concesiones u otras obligaciones siempre que la petición sea acorde con la decisión del árbitro, a menos que decida por consenso desestimarla.
 8. La suspensión de concesiones u otras obligaciones será temporal y sólo se aplicará hasta que se haya suprimido la medida declarada incompatible con un acuerdo abarcado, hasta que el Miembro que deba cumplir las recomendaciones o resoluciones ofrezca una solución a la anulación o menoscabo de ventajas, o hasta que se llegue a una solución mutuamente satisfactoria. De conformidad con lo establecido en el párrafo 6 del artículo 21, el OSD mantendrá sometida a vigilancia la aplicación de las recomendaciones o resoluciones adoptadas, con inclusión de los casos en que se haya otorgado compensación o se hayan suspendido concesiones u otras obligaciones pero no se hayan aplicado las recomendaciones de poner una medida en conformidad con los acuerdos abarcados.

²⁷ Se entenderá que el término “árbitro” designa indistintamente a una persona o a un grupo.

²⁸ Se entenderá que el término “árbitro” designa indistintamente a una persona, a un grupo o a los miembros del grupo especial que haya entendido inicialmente en el asunto si actúan en calidad de árbitro.

9. Podrán invocarse las disposiciones de los acuerdos abarcados en materia de solución de diferencias con respecto a las medidas que afecten a la observancia de los mismos y hayan sido adoptadas por los gobiernos o autoridades regionales o locales dentro del territorio de un Miembro. Cuando el OSD haya resuelto que no se ha respetado una disposición de un acuerdo abarcado, el Miembro responsable tomará las medidas razonables que estén a su alcance para lograr su observancia. En los casos en que no haya sido posible lograrla, serán aplicables las disposiciones de los acuerdos abarcados y del presente Entendimiento relativas a la compensación y a la suspensión de concesiones u otras obligaciones.²⁹

ARTÍCULO 23

Fortalecimiento del sistema multilateral

1. Cuando traten de reparar el incumplimiento de obligaciones u otro tipo de anulación o menoscabo de las ventajas resultantes de los acuerdos abarcados, o un impedimento al logro de cualquiera de los objetivos de los acuerdos abarcados, los Miembros recurrirán a las normas y procedimientos del presente Entendimiento, que deberán acatar.
2. En tales casos, los Miembros:
 - a) no formularán una determinación de que se ha producido una infracción, se han anulado o menoscabado ventajas o se ha comprometido el cumplimiento de uno de los objetivos de los acuerdos abarcados, excepto mediante el recurso a la solución de diferencias de conformidad con las normas y procedimientos del presente Entendimiento, y formularán tal determinación de forma coherente con las constataciones que figuren en el informe del grupo especial o del Órgano de Apelación, adoptado por el OSD, o en el laudo arbitral dictado con arreglo al presente Entendimiento;
 - b) seguirán los procedimientos establecidos en el artículo 21 para determinar el plazo prudencial para que el Miembro afectado aplique las recomendaciones y resoluciones; y
 - c) seguirán los procedimientos establecidos en el artículo 22 para determinar el nivel de suspensión de las concesiones u otras obligaciones y para obtener autorización del OSD, de conformidad con esos procedimientos, antes de suspender concesiones u otras obligaciones resultantes de los acuerdos abarcados en el caso de que el Miembro afectado no haya aplicado las recomendaciones y resoluciones dentro de ese plazo prudencial.

²⁹ Cuando las disposiciones de cualquier acuerdo abarcado en relación con las medidas adoptadas por los gobiernos o autoridades regionales o locales dentro del territorio de un Miembro difieran de las enunciadas en el presente párrafo, prevalecerán las disposiciones de ese acuerdo abarcado.

ARTÍCULO 24

Procedimiento especial para casos en que intervengan países menos adelantados Miembros

1. En todas las etapas de la determinación de las causas de una diferencia o de los procedimientos de solución de diferencias en que intervenga un país menos adelantado Miembro se prestará particular consideración a la situación especial de los países menos adelantados Miembros. A este respecto, los Miembros ejercerán la debida moderación al plantear con arreglo a estos procedimientos casos en que intervenga un país menos adelantado Miembro. Si se constata que existe anulación o menoscabo como consecuencia de una medida adoptada por un país menos adelantado Miembro, las partes reclamantes ejercerán la debida moderación al pedir compensación o recabar autorización para suspender la aplicación de concesiones o del cumplimiento de otras obligaciones de conformidad con estos procedimientos.
2. Cuando en los casos de solución de diferencias en que intervenga un país menos adelantado Miembro no se haya llegado a una solución satisfactoria en el curso de las consultas celebradas, el Director General o el Presidente del OSD, previa petición de un país menos adelantado Miembro, ofrecerán sus buenos oficios, conciliación y mediación con objeto de ayudar a las partes a resolver la diferencia antes de que se formule la solicitud de que se establezca un grupo especial. Para prestar la asistencia antes mencionada, el Director General o el Presidente del OSD podrán consultar las fuentes que uno u otro consideren procedente.

ARTÍCULO 25

Arbitraje

1. Un procedimiento rápido de arbitraje en la OMC como medio alternativo de solución de diferencias puede facilitar la resolución de algunos litigios que tengan por objeto cuestiones claramente definidas por ambas partes.
2. Salvo disposición en contrario del presente Entendimiento, el recurso al arbitraje estará sujeto al acuerdo mutuo de las partes, que convendrán en el procedimiento a seguir. El acuerdo de recurrir al arbitraje se notificará a todos los Miembros con suficiente antelación a la iniciación efectiva del proceso de arbitraje.
3. Sólo podrán constituirse en parte en el procedimiento de arbitraje otros Miembros si las partes que han convenido en recurrir al arbitraje están de acuerdo en ello. Las partes en el procedimiento convendrán en acatar el laudo arbitral. Los laudos arbitrales serán notificados al OSD y al Consejo o Comité de los acuerdos pertinentes, en los que cualquier Miembro podrá plantear cualquier cuestión con ellos relacionada.
4. Los artículos 21 y 22 del presente Entendimiento serán aplicables *mutatis mutandis* a los laudos arbitrales.

ARTÍCULO 26

1. Reclamaciones del tipo descrito en el párrafo 1 b) del artículo XXIII del GATT de 1994 en los casos en que no existe infracción

Cuando las disposiciones del párrafo 1 b) del artículo XXIII del GATT de 1994 sean aplicables a un acuerdo abarcado, los grupos especiales o el Órgano de Apelación sólo podrán formular resoluciones y recomendaciones si una parte en la diferencia considera que una ventaja resultante para ella directa o indirectamente del acuerdo abarcado pertinente se halla anulada o menoscabada o que el cumplimiento de uno de los objetivos de dicho acuerdo se halla comprometido a consecuencia de que otro Miembro aplica una medida, contraria o no a las disposiciones de ese acuerdo. En los casos y en la medida en que esa parte considere, y un grupo especial o el Órgano de Apelación determine, que un asunto afecta a una medida que no está en contradicción con las disposiciones de un acuerdo abarcado al que sean aplicables las disposiciones del párrafo 1 b) del artículo XXIII del GATT de 1994, se aplicarán los procedimientos previstos en el presente Entendimiento, con sujeción a lo siguiente:

- a) la parte reclamante apoyará con una justificación detallada cualquier reclamación relativa a una medida que no esté en contradicción con el acuerdo abarcado pertinente;
- b) cuando se haya llegado a la conclusión de que una medida anula o menoscaba ventajas resultantes del acuerdo abarcado pertinente, o compromete el logro de objetivos de dicho acuerdo, sin infracción de sus disposiciones, no habrá obligación de revocar esa medida. Sin embargo, en tales casos, el grupo especial o el Órgano de Apelación recomendarán que el Miembro de que se trate realice un ajuste mutuamente satisfactorio;
- c) no obstante lo dispuesto en el artículo 21, a petición de cualquiera de las partes, el arbitraje previsto en el párrafo 3 del artículo 21 podrá abarcar la determinación del nivel de las ventajas anuladas o menoscabadas y en él podrán sugerirse también los medios de llegar a un ajuste mutuamente satisfactorio; esas sugerencias no serán vinculantes para las partes en la diferencia;
- d) no obstante lo dispuesto en el párrafo 1 del artículo 22, la compensación podrá ser parte de un ajuste mutuamente satisfactorio como arreglo definitivo de la diferencia.

2. Reclamaciones del tipo descrito en el párrafo 1 c) del artículo XXIII del GATT de 1994

Cuando las disposiciones del párrafo 1 c) del artículo XXIII del GATT de 1994 sean aplicables a un acuerdo abarcado, los grupos especiales sólo podrán formular resoluciones y recomendaciones si una parte considera que una ventaja resultante para ella directa o indirectamente del acuerdo abarcado pertinente se halla anulada o menoscabada o que el cumplimiento de uno de los objetivos de dicho acuerdo se halla comprometido a consecuencia de una situación diferente de aquellas a las que son aplicables las disposiciones de los párrafos 1 a) y 1 b) del artículo XXIII del GATT de 1994. En los casos y en la medida en que esa parte considere, y un grupo especial determine,

que la cuestión está comprendida en el ámbito del presente párrafo, serán aplicables los procedimientos previstos en el presente Entendimiento únicamente hasta el momento de las actuaciones en que el informe del grupo especial se distribuya a los Miembros. Serán aplicables las normas y procedimientos de solución de diferencias contenidos en la Decisión de 12 de abril de 1989 (IBDD 36S/66-72) a la consideración de las recomendaciones y resoluciones para su adopción y a la vigilancia y aplicación de dichas recomendaciones y resoluciones. Será aplicable además lo siguiente:

- a) la parte reclamante apoyará con una justificación detallada cualquier alegación que haga con respecto a cuestiones comprendidas en el ámbito de aplicación del presente párrafo;
- b) en los casos que afecten a cuestiones comprendidas en el ámbito de aplicación del presente párrafo, si un grupo especial llega a la conclusión de que dichos casos plantean cuestiones relativas a la solución de diferencias distintas de las previstas en el presente párrafo, dicho grupo especial presentará un informe al OSD en el que se aborden esas cuestiones y un informe por separado sobre las cuestiones comprendidas en el ámbito de aplicación del presente párrafo.

ARTÍCULO 27

Responsabilidades de la Secretaría

1. La Secretaría tendrá la responsabilidad de prestar asistencia a los grupos especiales, particularmente en los aspectos jurídicos, históricos y de procedimiento de los asuntos de que se trate, y de facilitar apoyo técnico y de secretaría.
2. Si bien la Secretaría presta ayuda en relación con la solución de diferencias a los Miembros que la solicitan, podría ser necesario también suministrar asesoramiento y asistencia jurídicos adicionales en relación con la solución de diferencias a los países en desarrollo Miembros. A tal efecto, la Secretaría pondrá a disposición de cualquier país en desarrollo Miembro que lo solicite un experto jurídico competente de los servicios de cooperación técnica de la OMC. Este experto ayudará al país en desarrollo Miembro de un modo que garantice la constante imparcialidad de la Secretaría.
3. La Secretaría organizará, para los Miembros interesados, cursos especiales de formación sobre estos procedimientos y prácticas de solución de diferencias, a fin de que los expertos de los Miembros puedan estar mejor informados en esta materia

APÉNDICE 1

ACUERDOS ABARCADOS POR EL ENTENDIMIENTO

- A) Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio
- B) Acuerdos Comerciales Multilaterales
- Anexo 1A: Acuerdos Multilaterales sobre el Comercio de Mercancías
- Anexo 1B: Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios
- Anexo 1C: Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio
- Anexo 2: Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias
- C) Acuerdos Comerciales Plurilaterales
- Anexo 4: Acuerdo sobre el Comercio de Aeronaves Civiles
Acuerdo sobre Contratación Pública
Acuerdo Internacional de los Productos Lácteos
Acuerdo Internacional de la Carne de Bovino

La aplicabilidad del presente Entendimiento a los Acuerdos Comerciales Plurilaterales dependerá de que las partes en el acuerdo en cuestión adopten una decisión en la que se establezcan las condiciones de aplicación del Entendimiento a dicho acuerdo, con inclusión de las posibles normas o procedimientos especiales o adicionales a efectos de su inclusión en el Apéndice 2, que se hayan notificado al OSD.

APÉNDICE 2

NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESPECIALES O ADICIONALES CONTENIDOS EN LOS ACUERDOS ABARCADOS

Acuerdo, normas y procedimientos

Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias	11.2
Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido	2.14, 2.21, 4.4, 5.2, 5.4, 5.6, 6.9, 6.10, 6.11, 8.1 a 8.12
Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio	14.2 a 14.4, Anexo 2
Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT de 1994	17.4 a 17.7
Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VII del GATT de 1994	19.3 a 19.5, Anexo II.2 f), 3, 9, 21

Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias 8.5, nota 35, 24.4,	4.2 a 4.12, 6.6, 7.2 a 7.10, 27.7, Anexo V
Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios Anexo sobre Servicios Financieros Anexo sobre Servicios de Transporte Aéreo	XXII.3, XXIII.3 4.1 4
Decisión relativa a determinados procedimientos de solución de diferencias para el AGCS	1 a 5

En el caso de las disposiciones comprendidas en la lista de normas y procedimientos que figura en el presente Apéndice, puede suceder que sólo sea pertinente en este contexto una parte de la correspondiente disposición.

Las normas o procedimientos especiales o adicionales de los Acuerdos Comerciales Plurilaterales que hayan determinado los órganos competentes de cada uno de dichos acuerdos y que se hayan notificado al OSD.

APÉNDICE 3

PROCEDIMIENTOS DE TRABAJO

1. En sus actuaciones los grupos especiales seguirán las disposiciones pertinentes del presente Entendimiento. Se aplicarán además los procedimientos de trabajo que se exponen a continuación.
2. El grupo especial se reunirá a puerta cerrada. Las partes en la diferencia y las partes interesadas sólo estarán presentes en las reuniones cuando aquél las invite a comparecer.
3. Las deliberaciones del grupo especial, y los documentos que se hayan sometido a su consideración, tendrán carácter confidencial. Ninguna de las disposiciones del presente Entendimiento impedirá a una parte en la diferencia hacer públicas sus posiciones. Los Miembros considerarán confidencial la información facilitada al grupo especial por otro Miembro a la que éste haya atribuido tal carácter. Cuando una parte en la diferencia facilite una versión confidencial de sus comunicaciones escritas al grupo especial, también facilitará, a petición de cualquier Miembro, un resumen no confidencial de la información contenida en esas comunicaciones que pueda hacerse público.
4. Antes de celebrarse la primera reunión sustantiva del grupo especial con las partes, las partes en la diferencia le presentarán comunicaciones escritas en las que expongan los hechos del caso y sus respectivos argumentos.
5. En la primera reunión sustantiva con las partes, el grupo especial pedirá a la parte reclamante que presente sus alegaciones. Posteriormente, pero siempre en la misma reunión, se pedirá a la parte demandada que exponga su opinión al respecto.
6. Todos los terceros que hayan notificado al OSD su interés en la diferencia serán invitados por escrito a exponer sus opiniones durante una sesión de la primera

reunión sustantiva del grupo especial reservada para tal fin. Todos esos terceros podrán estar presentes durante la totalidad de dicha sesión.

7. Las réplicas formales se presentarán en la segunda reunión sustantiva del grupo especial. La parte demandada tendrá derecho a hablar en primer lugar, y a continuación lo hará la parte reclamante. Antes de la reunión, las partes presentarán sus escritos de réplica al grupo especial.
8. El grupo especial podrá en todo momento hacer preguntas a las partes y pedirles explicaciones, ya sea durante una reunión con ellas o por escrito.
9. Las partes en la diferencia, y cualquier tercero invitado a exponer sus opiniones de conformidad con lo dispuesto en el artículo 10, pondrán a disposición del grupo especial una versión escrita de sus exposiciones orales.
10. En interés de una total transparencia, las exposiciones, las réplicas y las declaraciones mencionadas en los párrafos 5 a 9 se harán en presencia de las partes. Además, las comunicaciones escritas de cada parte, incluidos los comentarios sobre la parte expositiva del informe y las respuestas a las preguntas del grupo especial, se pondrán a disposición de la otra u otras partes.
11. Las normas de procedimiento adicionales propias de cada grupo especial.
12. Calendario previsto para los trabajos del grupo especial:

- | | |
|--|---------------------|
| a) Recepción de las primeras comunicaciones escritas de las partes: | |
| 1) la parte reclamante: | _____ 3 a 6 semanas |
| 2) la parte demandada: | _____ 2 a 3 semanas |
| b) Fecha, hora y lugar de la primera reunión sustantiva con las partes; sesión destinada a terceros: | _____ 1 a 2 semanas |
| c) Recepción de las réplicas presentadas por escrito por las partes: | _____ 2 a 3 semanas |
| d) Fecha, hora y lugar de la segunda reunión sustantiva con las partes: | _____ 1 a 2 semanas |
| e) Traslado de la parte expositiva del informe a las partes: | _____ 2 a 4 semanas |
| f) Recepción de comentarios de las partes sobre la parte expositiva del informe: | _____ 2 semanas |
| g) Traslado del informe provisional, incluidas las constataciones y conclusiones, a las partes: | _____ 2 a 4 semanas |

- | | |
|--|-----------------|
| h) Plazo para que cualquiera de las partes pida el reexamen de parte (o partes) del informe: | _____ 1 semana |
| i) Período de reexamen por el grupo especial, incluida una posible nueva reunión con las partes: | _____ 2 semanas |
| j) Traslado del informe definitivo a las partes en la diferencia: | _____ 2 semanas |
| k) Distribución del informe definitivo a los Miembros: | _____ 3 semanas |

Este calendario podrá modificarse en función de acontecimientos imprevistos. En caso necesario se programarán reuniones adicionales con las partes.

APÉNDICE 4

GRUPOS CONSULTIVOS DE EXPERTOS

Serán de aplicación a los grupos consultivos de expertos que se establezcan de conformidad con las disposiciones del párrafo 2 del artículo 13 las normas y procedimientos siguientes.

1. Los grupos consultivos de expertos están bajo la autoridad del grupo especial. Éste establecerá el mandato y los detalles del procedimiento de trabajo de los grupos consultivos de expertos, que le rendirán informe.
2. Solamente podrán formar parte de los grupos consultivos de expertos personas profesionalmente acreditadas y con experiencia en la esfera de que se trate.
3. Los nacionales de los países que sean partes en la diferencia no podrán ser miembros de un grupo consultivo de expertos sin el asentimiento conjunto de las partes en la diferencia, salvo en circunstancias excepcionales en que el grupo especial considere imposible satisfacer de otro modo la necesidad de conocimientos científicos especializados. No podrán formar parte de un grupo consultivo de expertos los funcionarios gubernamentales de las partes en la diferencia. Los miembros de un grupo consultivo de expertos actuarán a título personal y no como representantes de un gobierno o de una organización. Por tanto, ni los gobiernos ni las organizaciones podrán darles instrucciones con respecto a los asuntos sometidos al grupo consultivo de expertos.
4. Los grupos consultivos de expertos podrán dirigirse a cualquier fuente que estimen conveniente para hacer consultas y recabar información y asesoramiento técnico. Antes de recabar dicha información o asesoramiento de una fuente sometida a la jurisdicción de un Miembro, el grupo consultivo de expertos lo notificará al gobierno de ese Miembro. Los Miembros darán una respuesta pronta y completa a toda solicitud que les dirija un grupo consultivo de expertos para obtener la información que considere necesaria y pertinente.

5. Las partes en la diferencia tendrán acceso a toda la información pertinente que se haya facilitado al grupo consultivo de expertos, a menos que sea de carácter confidencial. La información confidencial que se proporcione al grupo consultivo de expertos no será revelada sin la autorización formal del gobierno, organización o persona que la haya facilitado. Cuando se solicite dicha información del grupo consultivo de expertos y éste no sea autorizado a comunicarla, el gobierno, organización o persona que haya facilitado la información suministrará un resumen no confidencial de ella.
6. El grupo consultivo de expertos presentará un informe provisional a las partes en la diferencia para que hagan sus observaciones, y las tendrá en cuenta, según proceda, en el informe final, del que también se dará traslado a las partes en la diferencia cuando sea presentado al grupo especial. El informe final del grupo de expertos tendrá un carácter meramente consultivo.

BIBLIOGRAFÍA

Lacarte, J; Granados, J. eds. 2004. Solución de Controversias Comerciales Intergubernamentales, Buenos Aires, BID-INTAL.

UNCTAD – OMC (United Nations Conference on Trade and Development/Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo – Organización Mundial del Comercio). 2003. Arbitraje y Solución Alternativa de Controversias, Centro de Comercio Internacional. Ginebra, Suiza. (Serie: Derecho Mercantil. Cómo Solucionar las Controversias Mercantiles Internacionales).

IICA (Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura). 1997. Glosario de Términos del Comercio Agroalimentario. Lima, Perú.

Conferencia Internacional acerca de la Solución de Controversias y Agricultura: Herramientas para Estabilizar el Acceso a los Mercados Internacionales. Junio 23-24 del 2005. Ciudad de Panamá, Panamá. IICA-BID/INTAL.

Galván, J. 2004. Acuerdos de Libre Comercio de los Países Centroamericanos. San José, Costa Rica. IICA. (Serie Temas de Administración).

OMC (Organización Mundial del Comercio)/Secretaría del CAC, comp. Los Resultados de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales.

SIECA (Secretaría de Integración Económica de Centroamérica). Septiembre 2003. Guatemala. Colección Instrumentos Jurídicos de la Integración Económica Centroamericana. Ediciones Superiores.

SIECA (Secretaría de Integración Económica de Centroamérica). 2002. Mecanismo de Solución de Controversias Comerciales entre Centroamérica. Guatemala. Ediciones Superiores. Resoluciones de COMIECO

- Resolución No. 106-2003 (COMIECO-XXVI)
- Resolución No. 111-2003 (COMIECO-XXVII)
- Código de Conducta para el Instrumento de Solución de Controversias Comerciales entre Centroamérica

Sitios de redes electrónicas consultadas y de referencia:

<http://www.infoagro.net/comercio>

<http://www.sieca.org.gt>

http://www.wto.org/spanish/thwto_s/whatis_s/tif_disp1_s.htm

http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s.htm

http://www.hto.org/spanish/thewto_s/glossary_s/glossary.htm

<http://www.sice.oas.org/trade.asp>

<http://www.sofofa.cl/memoria6.htm>

<http://www.arbiter.wipo.int/center/background-es.html>

